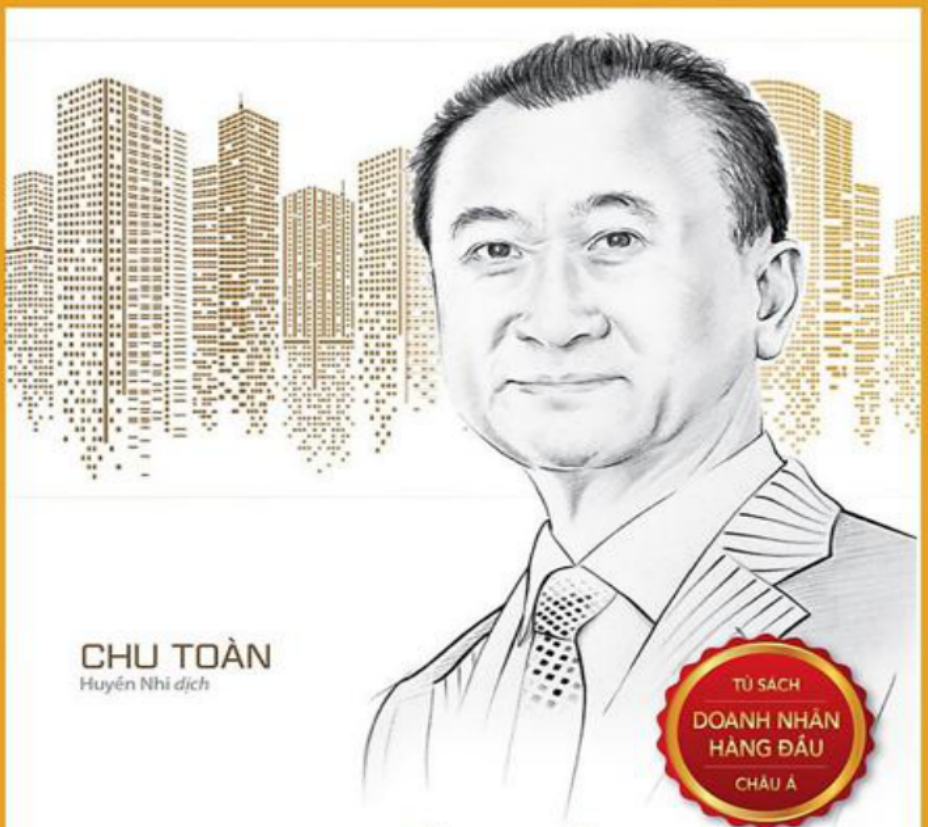

CHU TOÀN

Huyền Nhi *dịch*

TỦ SÁCH
DOANH NHÂN HÀNG ĐẦU CHÂU Á

VƯƠNG KIỆN LÂM và ĐẾ CHẾ VẠN ĐẠT

CHIBOOKS SAIGONBOOKS NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

Duong Kobo's Book Club

Tủ sách Kỹ thuật số
dành cho
Kindle & Kobo

SCAN TO JOIN

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG
175 Giảng Võ - Hà Nội - Việt Nam
Tel: (024) 3851380, Fax: (024) 38515381
Email: info@nxblaodong.com.vn
Website: www.nxblaodong.com.vn

Chi nhánh phía Nam
Số 85 Cách mạng Tháng Tám, Q.1, TP.HCM
Tel: (028) 38390970, Fax: (028) 39257205

VƯƠNG KIỆN LÂM VÀ ĐẾ CHẾ VẠN ĐẠT

Tác giả: CHU TOÀN
Người dịch: HUYỀN NHI

Chịu trách nhiệm xuất bản
Giám đốc - Tổng biên tập Mai Thị Thanh Hằng
Biên tập NXB: Bùi Thị Phương Thúy
Bìa - Trình bày: Chibooks Design
Sửa bản in: Ban biên tập Chibooks

Đơn vị liên kết xuất bản:
CÔNG TY CỔ PHẦN VĂN HÓA CHI
77 đường số 10, khu dân cư Nam Long,
P.Tân Thuận Đông, Q.7, TP.HCM
Hotline: 091.999.6829-090.310.3628
Website: chibooks.vn
Email: kinhdoanh@chibooks.vn

In 3000 cuốn, khổ sách 14,5 x 20,5 cm, tại Công ty TNHH MTV In Báo Nhân Dân TP.HCM (D20/532P, Ấp 4, xã Phong Phú, huyện Bình Chánh, TP.HCM). KHXB: 886-2021/CXBIPH/12-51/LĐ.

Số QĐXB: 439/QĐ-NXBLĐ cấp ngày 19-3-2021.

ISBN: 978-604-325-119-7.

In xong và nộp lưu chiểu Quý II năm 2021.

LỜI NÓI ĐẦU

Trung Quốc có một "Vạn Đạt", "Vạn Đạt" có Vương Kiện Lâm. Vương Kiện Lâm nhập ngũ năm 1970, năm 1986 chuyển ngành sang làm Chánh văn phòng Chính quyền nhân dân quận Tây Cương, thành phố Đại Liên; từ năm 1989 đảm nhiệm vị trí Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty cổ phần Tập đoàn Vạn Đạt Đại Liên cho đến nay. Theo "Bảng xếp hạng 100 người giàu nhất Trung Quốc" do tạp chí Hồ Nhuận công bố, tài sản của Vương Kiện Lâm lên tới 220 tỷ Nhân dân tệ, một lần nữa đưa ông đứng đầu bảng xếp hạng tỷ phú Trung Quốc. Trong 30 năm kinh tế Trung Quốc phát triển thần tốc, huyền thoại về các tỷ phú nhiều vô kể với nhiều phiên bản khác nhau, nhân vật chính trong chuyện cũng muôn hình muôn vẻ. Đời người thăng trầm ba chìm bảy nổi, mấy ai đứng vững được mãi trong top đầu các tỷ phú, làm thế nào Vương Kiện Lâm có thể từng bước đi lên chậm mà chắc, để rồi chiếm lĩnh "ngôi Vương"?

Vương Kiện Lâm sinh ra trong một gia đình có truyền thống cách mạng, bố là cựu Hồng quân từng tham gia chống Nhật, cũng vì thế mà Vương Kiện Lâm có tình cảm đặc biệt với bộ đội và quân nhân. Năm 15 tuổi, Vương Kiện Lâm nhất quyết lên đường đến Cát Lâm nhập ngũ. Dù là chú lính "mới tò te" ít tuổi nhất trong đơn vị, nhưng Vương Kiện Lâm không vì mình còn nhỏ mà khác mọi người, tinh thần kiên cường không sợ khó khăn gian khổ của thiếu niên Vương Kiện Lâm khiến các chiến hữu phải nhìn bằng cặp mắt khác.

Trong quân đội, Vương Kiện Lâm đã rèn được tính cách gặp khó vươn lên, quyết không lùi bước, cũng chính từ lúc đó, Vương Kiện Lâm bắt đầu "nạp điện" cho mình, tranh thủ mọi lúc rảnh rỗi, cậu như cục bông không ngừng "thấm hút" kiến thức thuộc nhiều lĩnh vực khác nhau.

Thời gian thấm thoát thoi đưa, Vương Kiện Lâm vốn có thể thuận buồm xuôi gió phát triển trong quân đội, nhưng cậu không cam

chịu trầm lắng. Khi làn sóng cải cách và mở cửa lan rộng khắp cả nước, Vương Kiện Lâm nhất quyết rời quân ngũ, chuyển ngành. Cũng kể từ lúc này, huyền thoại về Vạn Đạt của Vương Kiện Lâm chính thức mở màn.

Sau gần 30 năm phát triển, Vương Kiện Lâm đã dẫn dắt Tập đoàn Vạn Đạt đạp bằng mọi chông gai, từ chú lính vô danh tiểu tốt từng bước trở thành tỷ phú với khối tài sản lên đến hàng trăm tỷ đồng từ lĩnh vực xây dựng nhà ở, bất động sản thương mại đến hệ thống rạp chiếu phim, internet +, Vạn Đạt từ một công ty nhỏ nợ nần chồng chất, vài lần đứng bên bờ vực phá sản thì nay đã trở thành tập đoàn xuyên quốc gia thành công rực rỡ, nổi tiếng thế giới.

Vạn Đạt trong tương lai sẽ thay đổi và phát triển thế nào đều khiến chúng ta háo hức chờ đợi. Tin rằng với tài lãnh đạo của Vương Kiện Lâm, được dẫn dắt bởi tinh thần đổi mới, vững vàng và kiên định, Vạn Đạt chắc chắn sẽ tiếp tục bay cao, được cả thế giới ghi nhận.

Chương 1
TUỔI TRẺ SỤC SÔI

GIA ĐÌNH CÓ TRUYỀN THỐNG CÁCH MẠNG

Ông Vương Nghĩa Toàn, bố của Vương Kiện Lâm, là một cựu Hồng quân xuất thân nông dân, từng tham gia cuộc trường chinh và 14 năm kháng chiến, nhưng về thân thế sau khi xuất ngũ của ông thì có nhiều đồn thổi chưa ngã ngũ, rằng ông là Phó Ban tổ chức tỉnh ủy Tứ Xuyên, hoặc Phó Chủ tịch Khu tự trị Tây Tạng.

Vương Kiện Lâm hiếm khi lên tiếng thừa nhận hoặc phủ nhận trước những lời đồn, tuy nhiên, sự kiệm lời ấy lại vô tình thổi bùng ngọn lửa. Các kiểu suy đoán về gia thế của ông cứ thế lan tỏa theo sự phát triển mạnh mẽ của đế chế Vạn Đạt.

Thật ra, ông Vương Nghĩa Toàn không phải quan chức cấp cao như mọi người đồn đại, ông chỉ làm việc tại Phòng Công - Lâm nghiệp của huyện Đại Kim (sau đổi tên thành huyện Kim Xuyên), giữ chức Phó phòng.

Dù không phải quyền cao chức trọng như lời đồn, nhưng ông Vương Nghĩa Toàn lại có hàm "đội cờ đỏ", được vinh dự góp mặt trong cuộc viễn chinh lên phía Bắc năm 1930 và trở về với thắng lợi vẻ vang năm 1949. Tuy thế, trong nhóm "đội cờ đỏ", chức vụ của ông quả thật không cao.

Ngay từ năm 1958, khi nhậm chức ở Phòng Công - Lâm nghiệp huyện Đại Kim, ông Vương Nghĩa Toàn đã có uy tín rất cao, hơn cả Trưởng phòng và Bí thư. Ông không quan cách, được mọi người rất kính trọng, nhưng mức lương 80 tệ một tháng của ông cũng khiến không ít người "nóng mắt". Năm 1956, Trung Quốc tiến hành cải cách chế độ tiền lương; điều kiện tự nhiên, vật giá, mức sống, lương bổng đều trở thành thước đo. Hồi đó, cả nước chia

thành 11 khu vực tiền lương, cao một bậc thì hơn 2 tệ, huyện Đại Kim thuộc khu vực loại 9, lương cơ bản cao. Cử nhân đại học trên huyện mỗi tháng cũng được tới 60 tệ. Trong huyện, người lương cao nhất là Bí thư huyện ủy, Chính ủy ban Vũ trang, tiếp theo là ông Vương Nghĩa Toàn.

Nhà họ Vương luôn được "cơm no, áo ấm", quả thật là may mắn vô cùng ở thời đó. Ông Vương Nghĩa Toàn thậm chí còn dành ra được ít tiền để mua đồng quà tấm bánh cho những đứa trẻ nghèo khó nông thôn. Hồi còn là học sinh, Lý Hồng Hữu và đám bạn học đã ăn không ít bánh kẹo ông Vương Nghĩa Toàn mua cho. Lý Hồng Hữu hình dung ông Vương Nghĩa Toàn là "ông lão" tốt bụng, sôi nổi, dí dỏm và rất hiền lành.

Người Tứ Xuyên thích tán gẫu, những lúc trà dư tửu hậu luôn rôm rả chuyện phiếm. Ông Vương Nghĩa Toàn thích kể cho con em công nhân viên nghe kinh nghiệm trận mạc của mình. Ông còn mời trà lũ trẻ, tập hợp cả một đám đông cử tọa ngay bên đường, rồi kể tỉ mỉ từ cách tháo lắp súng cho đến đâm lưỡi lê thế nào. Ở huyện Đại Kim hầu như ai cũng biết bố của Vương Kiện Lâm là cựu Hồng quân, từng đánh giặc Nhật.

Ông Vương Nghĩa Toàn dành cho chủ nghĩa cộng sản một đức tin không gì lay chuyển. Ông thích giáo huấn cánh sinh viên về lòng yêu nước, yêu Đảng, rồi sau này cống hiến hết mình xây dựng tổ quốc. Lý Hồng Hữu và bạn cậu ấy có một dạo thấy ông Vương Nghĩa Toàn quá cổ hủ.

Đặc điểm này của ông Vương Nghĩa Toàn cũng ảnh hưởng đến việc ông dạy dỗ con cái, ông luôn rất nghiêm khắc, luôn miệng nói phải nỗ lực, học hành tử tế, có cơ hội phải đọc nhiều sách và phấn đấu trở thành Đảng viên. Xuất thân cán bộ quân đội nên ông nói chuyện thẳng thắn, dứt khoát.

Danh tiếng của bố khiến Vương Kiện Lâm lúc nhỏ luôn cảm thấy hãnh diện. Trong thời đại sôi sục nhiệt huyết ấy, những cựu binh Hồng quân được mọi người tôn kính, sùng bái. Có "cây cao bóng cả" che chở, Vương Kiện Lâm cũng nhận được sự ủng hộ và yêu mến của bạn bè đồng trang lứa.

Tết Nguyên đán năm 1953, ông Vương Nghĩa Toàn lấy vợ, người làm mối là Bí thư quận ủy, vợ là Tần Gia Lan, trẻ hơn Vương Nghĩa Toàn 18 tuổi. Tần Gia Lan rất hài lòng về cuộc hôn nhân do tổ chức giới thiệu, câu nói cửa miệng của cô là: "Ông ấy lo cho tôi hết, cả đời chưa bao giờ bắt nạt tôi."

Những năm 50 của thế kỷ 20, nhà họ Vương chuyển nhà đến thị trấn Đại Kim châu Ngawa. Tần Gia Lan thấy đây là một việc may mắn. "Ngoài kia đang có người chết đói, nhưng chúng tôi mỗi tuần vẫn được ăn thịt thỏ một lần." Huyện Đại Kim có rất nhiều núi hoang, không ai chăm nom. Để cải thiện cuộc sống, Tần Gia Lan một mình vượt cầu treo, trồng rau, nuôi thỏ, không thua kém cánh mày râu.

Sau này, mỗi khi nhớ lại những cây củ cải Liên Xô lá xanh củ to, cụ Tần Gia Lan hơn 80 tuổi vẫn tỏ ra vô cùng mãn nguyện. Một cây củ cải hai, ba cân đủ bữa cho cả nhà. "Gọt vỏ, thái lát, sao thành củ cải khô, bọn trẻ ăn ngon lành." Lá củ cải già còn có thể cho thỏ ăn.

Sống ở khu vực rẻo cao tài nguyên phong phú tách biệt với thế giới bên ngoài, cộng thêm sự lao động tảo tần của mẹ và chế độ đãi ngộ đặc biệt của bố, Vương Kiện Lâm trải qua thời thơ ấu vô cùng đủ đầy, êm ấm. Những năm tháng ấy, Vương Kiện Lâm không chỉ là con trai cả trong gia đình, mà còn là "thủ lĩnh" của đám bạn. "Vị thế" đó chính là cơ hội đầu tiên để Vương Kiện Lâm rèn luyện năng lực lãnh đạo mà sau này, ngày càng thêm "dày dạn", từ đám trẻ con 9, 10 đứa đến cả một tập đoàn với hơn 100 nghìn nhân viên, Vương Kiện Lâm đều lãnh đạo rất tài tình.

Không ai biết liệu có phải ngay từ nhỏ Vương Kiện Lâm đã có tham vọng xông pha gây dựng sự nghiệp lớn hay không, nhưng có thể khẳng định một điều là thế giới kinh doanh thương mại vô cùng xa vời với ông. Thuở nhỏ, Vương Kiện Lâm cùng gia đình sống ở phố huyện yên tĩnh, cách xa những ồn ào và hỗn loạn chốn phồn hoa đô hội.

Ông Vương Nghĩa Toàn làm ở Phòng Công - Lâm nghiệp huyện Đại Kim, phụ trách phát lương, lập bảng lương, phát văn phòng phẩm, Tần Gia Lan thì ngày ngày bận rộn việc nhà, tối tối lại ra đồng cày cuốc khai hoang. Là con trai cả trong nhà, Vương Kiện Lâm từ lâu đã là cánh tay đắc lực của bố mẹ. Lao động nặng nhọc làm mờ ranh giới giữa trẻ con và thanh niên. Cũng giống như phần lớn các bạn cùng trang lứa, Vương Kiện Lâm đã gánh vác trách nhiệm gia đình ngay từ nhỏ, vì vậy mà được rèn giũa và chín chắn hơn nhiều so với tuổi.

Bà Tần Gia Lan thường nhắc đến không biết chán, Vương Kiện Lâm là con cả trong nhà, dưới còn có 4 em trai, các em đều rất nghe lời anh. Nếu theo truyền thống cũ, huynh trưởng như cha, thì trọng trách mà Vương Kiện Lâm phải gánh vác còn lớn hơn.

Năm anh em nhà họ Vương từ nhỏ đã là lao động chính trong gia đình, lớn nhất nên Vương Kiện Lâm cũng thường làm việc ngoài đồng vất vả nhất. Bà Tần Gia Lan thấy an ủi trong lòng vì anh cả biết làm gương cho các em. Ngoài ra, Vương Kiện Lâm còn kiêm luôn cả nhiệm vụ kèm các em học bài.

Sau này, khi về già, bà Tần Gia Lan đã không còn nhớ rõ chi tiết chuyện cũ, nhưng vẫn không quên nhấn mạnh, có được cuộc sống dễ chịu như thế là nhờ vào con trai cả. Vương Kiện Lâm có lần nói đùa với mẹ: "Ai bảo mẹ sinh cho con nhiều em trai như vậy chứ?"

Thanh xuân còn chưa đến, nhưng Vương Kiện Lâm đã vững vàng đảm đương vai trò "con trưởng", bản lĩnh lãnh đạo được rèn giũa qua thời gian dài đó đã đưa Vương Kiện Lâm trở thành đại ca của đám trẻ con cùng lứa như một lẽ tự nhiên.

Thời niên thiếu, Vương Kiện Lâm nghịch ngợm, độc lập và có chủ kiến. Cậu khoái giữ vai trò thủ lĩnh trong các trận ẩu đả của đám con trai.

Sân vườn rộng rãi và môi trường trong lành thích hợp cho đám con trai thừa năng lượng chơi trò đuổi bắt, oánh lộn. Giống như những cậu bé khác thời túng thiếu, những trò chơi của Vương Kiện Lâm chỉ là bịt mắt bắt dê, trèo cây, bắn súng cao su. Vương Kiện Lâm thường "cầm đầu" các em của mình lẫn đám trẻ cùng trang lứa chơi vui đến quên cả đường về.

Khi đến tuổi đi học, Vương Kiện Lâm vào học tại trường tiểu học Đông Phương Hồng huyện Đại Kim giống như nhiều con em công nhân viên của Phòng Công - Lâm nghiệp. Trường tiểu học Đông Phương Hồng là trường hạng nhất nhì ở châu Ngawa, kỷ luật rất nghiêm. Ngoài hai môn chính là ngữ văn và toán, học sinh còn phải học thêm các môn mỹ thuật, nhạc, thể dục. Hoạt động ngoại khóa cũng rất phong phú, có vẽ, cắm trại, leo núi. Vào mùa vụ, học sinh còn ra đồng giúp nông dân cuốc đất và gặt lúa mì. Việc ấy cũng chiếm gần hết thời gian rảnh.

Hồi nhỏ, Vương Kiện Lâm không có biểu hiện gì đặc biệt so với chúng bạn, dù luôn làm lớp trưởng. Vương Kiện Lâm thích chơi bóng rổ, nhưng rồi sau này ông lại gắn bó sâu sắc với một môn thể thao khác, là bóng đá. Trong các trận đấu, Vương Kiện Lâm thường rất xông xáo, nhưng dù sao cũng chỉ là một đứa trẻ, chưa có điểm gì nổi bật.

Hết cấp 1, Vương Kiện Lâm vào học trường cấp 2 Kim Xuyên,

trường cấp 2 duy nhất ở địa phương, chất lượng dạy học vượt trội; đội ngũ giáo viên rất được khen ngợi, tới 1/5 đạt trình độ cử nhân, cao đẳng.

Vương Kiện Lâm học 7 năm ở Đại Kim. Sau đó, đúng dịp phòng Công - Lâm nghiệp tuyển dụng nội bộ con em công nhân viên đến làm tại ban Trồng rừng, Vương Kiện Lâm bước ra khỏi trường học, trở thành nhân viên của đội trồng rừng. Khi ấy, trẻ em thành phố đa phần đều không muốn xông pha nơi rừng sâu núi thẳm, số công nhân tuyển được đều đến từ nông thôn, Vương Kiện Lâm là một trong những người cần cù chịu khó nhất.

Vương Kiện Lâm được phân đến đội trồng rừng Mã Nhĩ Túc. Cuộc sống của công nhân phòng Công - Lâm nghiệp rất quy củ, 7 giờ dậy, 7 giờ 30 nghe giảng về an toàn, 8 giờ đi làm, 5 giờ chiều tan tầm. Đi và về mất hơn một tiếng đường núi. Vương Kiện Lâm ở căn nhà mái ngói của lâm trường. Mã Nhĩ Túc nằm sâu trong thung lũng, cách Đại Kim khoảng 10km. Từ cơ sở chính đến Mã Nhĩ Túc, phải đi 4 - 5 cây số đường cái đến cửa thung lũng, sau đó trèo tiếp 3 - 4 cây số đường núi đến đội trồng rừng, tổng cộng mất khoảng 4 tiếng đồng hồ. Nếu gặp may, Vương Kiện Lâm có thể bắt được xe trên đường, nếu đen đủi thì chỉ có thể "đo đất" bằng hai chân. Ở đây, mỗi tháng Vương Kiện Lâm được lĩnh 3 - 4 chục tệ.

Công việc chính của Vương Kiện Lâm là trồng cây, công việc này được cho là không vất vả lắm, mỗi ngày được phát 100 gốc cây non, trồng xong có thể xuống núi.

Ngoài trồng cây, Vương Kiện Lâm còn làm công việc khác cực nhọc hơn, đó là đốt củi lấy than. Chặt cây thành từng đoạn, cho vào lò than, khi nào thành than thì lấy ra, đóng lò. Làm xong mỗi mẻ than, khắp người đen thui; sau đó lại ôm than củi vừa đốt xong đưa đến từng nhà công nhân.

Trong mắt đồng nghiệp, Vương Kiện Lâm khi 15, 16 tuổi rất khác biệt so với những đứa trẻ cùng trang lứa. Ngày nào Vương Kiện Lâm cũng phải trèo hơn một tiếng đường núi để đi làm, cứ như vậy kéo dài gần một năm. Không ai biết được Vương Kiện Lâm nghĩ gì suốt thời gian đó.

Năm 1969, khi Vương Kiện Lâm vừa được nếm trải bước ngoặt cuộc đời, từ môi trường học hành bước ra xã hội thì nổ ra xung đột đảo Trân Bảo, tình hình chiến sự cam go buộc Trung Quốc phải tăng quân. Lúc này, Vương Kiện Lâm đã làm việc ở đội trồng rừng được hơn một năm, cậu quyết định nhập ngũ. Một trang

khác trong cuộc đời của Vương Kiện Lâm bắt đầu từ đây.

LÍNH MỚI

Số liệu chính thức của Vạn Đạt cho thấy, năm 1969 là thời gian nhập ngũ của Vương Kiện Lâm. Chắc tháng 12 năm đó Vương Kiện Lâm chính thức nhập ngũ, tham gia Sư đoàn 3 Quân khu Thẩm Dương, nhưng theo chế độ của bộ đội, chỉ được tính là lính năm 1970. Vương Kiện Lâm với bầu nhiệt huyết hy vọng góp sức cho đất nước, sự nhiệt tình này đáng khen ngợi, nhưng con đường tham gia quân đội của Vương Kiện Lâm cũng lắm chông gai.

Châu Ngawa thuộc vùng dân tộc thiểu số, ở đây không tuyển thanh niên hộ khẩu thành phố không có sổ gạo tham gia quân đội, để Vương Kiện Lâm có thể suôn sẻ nhập ngũ, bà Tần Gia Lan đành phải gửi cậu về quê ở Thương Khê, ở đó rèn luyện xong mới vào quân đội.

Khi Vương Kiện Lâm vừa nhen nhóm ý định nhập ngũ, bà Tần Gia Lan ủng hộ rất nhiệt tình, bà cho rằng, lớp trẻ nên kế thừa và phát huy truyền thống vẻ vang, con cả đi lính cũng hợp tình hợp lý. Hồi đó, con em cán bộ nhân viên cùng Vương Kiện Lâm vào làm việc ở Phòng Công - Lâm nghiệp có 9 người. Vương Kiện Lâm không có gì nổi bật. Trong ấn tượng của phần lớn người quen cũ thời niên thiếu, Vương Kiện Lâm của ngày ấy không có gì liên quan tới vị tỷ phú hàng đầu của Trung Quốc hôm nay. Thậm chí có người còn đoán, nếu Vương Kiện Lâm không nhập ngũ mà cả đời sống ở Đại Kim, thì cùng lắm cũng chỉ làm đến cán bộ trung cấp, thành tựu chưa chắc đã vượt qua bố mình.

Sau khi rời khỏi Đại Kim, Vương Kiện Lâm "về nông thôn lao động" ở quê nhà Thương Khê, chẳng bao lâu sau thì đi lính ở đây, rồi đến Cát Lâm. Trong một cuộc phỏng vấn ông từng tiết lộ, lúc mình rời quê, mẹ đã nói với ông: nhất định phải làm "Chiến sĩ 5 tốt", phải nỗ lực vượt qua bố con. Ghi nhớ lời dặn ấy, năm đầu tiên nhập ngũ, Vương Kiện Lâm được nhận danh hiệu "Chiến sĩ 5 tốt", không phụ lòng mong đợi của mẹ.

Sau khi nhập ngũ, Vương Kiện Lâm luôn giữ thói quen viết thư cho mẹ, lúc mới đi lính mỗi tháng viết 2 lá, sau ít dần, nhưng thói quen này duy trì cho đến khi đi Đại Liên. Trong chiếc hộp lưu giữ dấu ấn thời quân ngũ của con trai bà Tần Gia Lan, tổng cộng có hơn 300 lá thư.

Một chiến hữu của Vương Kiện Lâm năm đó, về sau từng viết trên trang weibo của mình thế này khi nói về biểu hiện của Vương Kiện Lâm ở một nơi xa lạ: "Đầu Xuân năm 1971, doanh trại nằm sâu trong núi bên dòng sông Áp Lục huyện Tập An, tỉnh Cát Lâm đón một tốp lính mới, đó là lần đầu tiên tôi nhìn thấy Vương Kiện Lâm. Tốp này thuộc tiểu đội trinh sát đại đội đặc nhiệm, lính mới có người Tứ Xuyên và Phủ Thuận Liêu Ninh. Lúc Tiểu đội trưởng chọn lính mới, anh ấy chọn hai người Phủ Thuận Liêu Ninh, sau đó đến trước mặt một cậu lính vừa bé vừa gầy hỏi cậu ấy có muốn làm lính trinh sát không, cậu ấy nói 'Có ạ!'" Cậu lính đó chính là Vương Kiện Lâm.

Vương Kiện Lâm hồi nhỏ không được cao lớn như bây giờ, bộ quân phục quá khổ so với vóc người, cái mũ da cũng quá rộng và đôi giày ống thì không vừa, tất cả những thứ này cùng đặt lên thân hình gầy gò, nhìn rất buồn cười. Nhưng bất kể ngoại hình "khó coi" đó, Vương Kiện Lâm hiểu rõ đây là thời cơ hiếm có và quyết không bỏ lỡ. Trong cuộc đời làm lính trinh sát ở Sư đoàn 3 Quân khu Thẩm Dương, Vương Kiện Lâm đã rèn giũa được đức tính "nhắm" chuẩn thời cơ, dám đương đầu với thách thức.

Là một lính trinh sát chuyên nghiệp, ngoài việc huấn luyện dã ngoại bình thường, khả năng loại bỏ trở ngại, bí mật thâm nhập vào nơi ở của địch để thu thập văn kiện cơ mật, dùng mật mã vẽ bản đồ quân sự... đều là những tố chất cơ bản cần phải có. Ngoài ra, nếu cần thiết, lính trinh sát còn phải đến một nghĩa trang được chỉ định trong đêm chỉ để tìm một tờ giấy được giấu kín trong một ngôi mộ. Tất cả đều nhằm rèn luyện lòng dũng cảm và gan dạ cho họ.

Là lính mới, Vương Kiện Lâm luôn chuẩn bị tâm lý sẵn sàng tham gia những đợt huấn luyện vượt ngoài sức tưởng tượng. Sau này, khi trả lời phỏng vấn ông có nói, trước khi nhập ngũ, ông từng nghiên cứu một cuốn sách về tử vong học (khoa học và nghiên cứu xã hội học về cái chết), nhờ vậy đã giúp ông dự liệu được mọi điều có thể gặp phải trong tương lai. Thói quen này khiến ông không ngừng trưởng thành và nổi trội trong quân ngũ, bứt phá hẳn lên so với người khác. Vài chục năm sau, khi thế giới nghiên cứu kỹ lưỡng về chàng thanh niên gia nhập quân đội khi mới chỉ 15 - 16 tuổi này, người ta nhận ra ông đã rèn luyện để luôn sẵn sàng đón nhận mọi thay đổi khôn lường, đồng thời nhanh chóng đưa ra phản ứng đúng đắn.

Vương Kiện Lâm ghi lòng những nguyên tắc tổ chức quan trọng trong quân đội, không ngừng học hỏi, từ đó nâng cao năng lực

bản thân. Để đến một ngày, khi gây dựng đế chế thương mại khổng lồ, những quy tắc ăn sâu trong đầu ông đã phát huy tác dụng.

Vương Kiện Lâm khi đó hăm hở lên đường nhập ngũ, từ một thiếu niên lơ ngơ đến lính trinh sát trong quân đội, cuộc đời ông ở một góc độ nào đó đã có sự thay đổi mang tính bước ngoặt, cho dù bản thân ông cũng không nhận ra, nhưng đó là sự thật không thể phủ nhận. Vương Kiện Lâm đã vận dụng hết những kỹ năng vốn được mài giũa sắc bén trong quân đội vào hoạt động kinh doanh sau này, "copy" vào thương trường, có thể nói là nhờ thế mà liên tiếp "làm đâu thắng đó!"

CÓ KẾ HOẠCH; KHÔNG TẦM THƯỜNG

Những năm Vương Kiện Lâm đi lính, Trung Quốc vẫn đang trong thời kỳ kinh tế kế hoạch. Là một người dân bình thường, đi lính được "ăn no", thế đã là một việc rất hạnh phúc rồi, còn yêu cầu gì nữa chứ? Tuy nhiên, so với bà con địa phương, cuộc sống trong quân ngũ dẫu dễ thở hơn một chút, nhưng sinh hoạt lúc rảnh rỗi lại vô cùng nhàm chán. Mọi người tập trung lại tán gẫu, hát quân ca là hoạt động giải trí duy nhất và quy mô nhất, ngoài ra hầu như không có bất cứ thú tiêu khiển nào khác. Thế nhưng, cũng chính vì cuộc sống trong quân đội đơn điệu như vậy nên Vương Kiện Lâm và các chiến hữu mới học thêm được nhiều kiến thức và kỹ năng, không để phí thời gian vào vui chơi.

Vương Kiện Lâm lúc này đã lên kế hoạch cho cuộc đời mình: học tập. Bây giờ phương tiện hỗ trợ học tập nhiều vô kể, còn thời đó, chỉ đơn giản là học qua sách vở. Sau đó, Vương Kiện Lâm và vài chiến hữu cùng đăng ký học lớp hàm thụ của Đại học Liêu Ninh. Tuy trường cách chỗ họ không xa, nhưng thân phận quân nhân lại khiến họ không thể đến trường học, thậm chí ngay cả cơ hội tới lớp nghe giảng một lần cũng không có.

Hồi đó, ngoài nhiệm vụ cần phải làm như huấn luyện ban ngày ra, Vương Kiện Lâm và các chiến hữu đều dành hết thời gian rảnh rỗi vào việc học. Họ tranh thủ từng giây từng phút, ngấu nghiến hấp thu kiến thức.

Trong hoàn cảnh thiếu thốn, thậm chí là khá gian khổ, Vương Kiện Lâm dồn hết tâm trí vào việc học hành, nhờ thế ông không cảm thấy trống trải và cô đơn khi trải qua cuộc sống đơn điệu

trong quân ngũ, ngược lại, còn cảm thấy cuộc sống vô cùng phong phú. Thật ra, không chỉ Vương Kiện Lâm mà các chiến hữu của ông cũng có tâm trạng như vậy.

Vương Kiện Lâm và các chiến hữu của ông chính là những thanh thiếu niên tràn đầy nhiệt huyết điển hình, sở dĩ họ chọn nhập ngũ là vì trong lòng chất chứa đam mê của tuổi trẻ, muốn làm nên sự nghiệp trong quân đội, vì thế họ học tập rất say sưa. Ai ai cũng đều khát khao tri thức. Để nâng cao hiệu quả học tập, họ tự lập nhóm cùng học, hễ gặp phải vấn đề khó hiểu, mọi người xúm lại trao đổi.

Năm 1974, Vương Kiện Lâm hoàn thành toàn bộ giáo trình tự học của Đại học Liêu Ninh, lấy bằng tốt nghiệp, cùng năm, ông vinh dự được vào Đảng Cộng sản Trung Quốc. Những thành tích đạt được đương nhiên khiến Vương Kiện Lâm thấy rất phấn khởi, nhưng ông không vì thế mà hài lòng với chính mình. Trong suy nghĩ của Vương Kiện Lâm, những thành tích này chỉ có thể chứng minh một điều, đó là ông đã thực hiện được ước mơ của mình và khẳng định giá trị bản thân ở một giai đoạn nào đó, chứng minh có vun trồng sẽ được hái quả ngọt.

Việc tự học trong thời quân ngũ vô hình trung đã tạo cho Vương Kiện Lâm thói quen tự học, nhờ đó mà được lợi cả đời. Bất kể lúc nào, trong sâu thẳm trái tim Vương Kiện Lâm luôn vang lên tiếng vẫy gọi mình, khích lệ mình, khiến ông luôn cảm nhận được những khiếm khuyết của bản thân, từ đó không ngừng vươn lên.

Sau khi nhận chứng chỉ tốt nghiệp lớp hàm thụ của Đại học Liêu Ninh, Vương Kiện Lâm không hề tỏ ra tự đắc với những thành tích đạt được nhờ vào nỗ lực của bản thân, mà ngược lại, càng sốt sắng theo đuổi ước mơ. Sau 4 năm tôi luyện trong quân đội, Vương Kiện Lâm đã lột xác từ một cậu lính "mới tò te" thành một quân nhân chính cống.

Những nỗ lực không mệt mỏi trong công việc của Vương Kiện Lâm luôn được cấp trên ghi nhận. Không lâu sau, Vương Kiện Lâm được bổ nhiệm làm cán sự phụ trách công tác tuyên truyền. Vương Kiện Lâm hoàn toàn lạ lẫm với vị trí này, học hết cấp hai là vào bộ đội, chưa từng làm bất cứ việc gì liên quan tại địa phương, song, dù không hề có kinh nghiệm, Vương Kiện Lâm chưa bao giờ chịu lùi bước, mà dốc hết bầu nhiệt huyết vào công việc.

Nếu có chỗ nào không hiểu, không biết, Vương Kiện Lâm đều học hỏi các chiến hữu. Chẳng bao lâu sau, ông đã quen với công tác

tuyên truyền. Bất cứ việc gì, Vương Kiện Lâm đều làm với tinh thần kiên nhẫn bền bỉ. Cũng chính vì vậy, ông lại đứng đầu trong số cán sự tuyên truyền toàn quân khu, nhiều lần được nhận phần thưởng của quân khu; hơn nữa hàng năm đều mang về vài tấm bằng khen của phòng Chính trị quân khu, thậm chí còn lập công với những thành tích xuất sắc trong công tác tuyên truyền.

Nếu như nói thành công đến một lần là ngẫu nhiên, vậy thì Vương Kiện Lâm liên tiếp thu được thành công, tất có liên quan đến năng lực nổi trội của ông. Đối với Vương Kiện Lâm, năng lực phi thường có thể bồi đắp được thông qua học tập không ngừng. Cho đến tận khi gây dựng nên đế chế Vạn Đạt ông vẫn cho rằng, một người nếu không chịu học hành thì cuộc đời ắt cũng chỉ tầm thường mà thôi.

Năm 1978, Học viện Lục quân Đại Liên tỉnh Liêu Ninh bắt đầu tuyển sinh, ngày ấy, Học viện này chỉ tuyển sĩ quan và binh sĩ xuất sắc của Quân khu Thẩm Dương. Năm đó, Vương Kiện Lâm được giới thiệu học lớp 8 Khu đội 2, Trung đội 2, Đại đội 1 Bộ binh Học viện Lục quân với tư cách là trung đội trưởng. Ở Học viện Lục quân, Vương Kiện Lâm để lại ấn tượng sâu sắc cho các thầy cô và chiến hữu. Nói về ông, mọi người luôn dùng các từ khóa: cần mẫn chăm chỉ, hiền lành và thích tư duy độc lập.

Tháng 8 năm sau, Vương Kiện Lâm tốt nghiệp Học viện Lục quân Đại Liên với thành tích xuất sắc, đồng thời được giữ ở lại đại đội của Học viện làm tham mưu. Thời đó, Vương Kiện Lâm có thể nói là nhân tài xuất chúng. Cả Học viện có đến vài nghìn sĩ quan tham gia huấn luyện, ở lại trường chỉ có ba người, Vương Kiện Lâm là một trong số đó, điều này đủ để nói lên tất cả.

Trong thời gian làm tham mưu, Vương Kiện Lâm đã bộc lộ tài hoa của mình, đó là viết văn và làm thơ.

Ngày ấy, lúc mọi người ngồi tán gẫu, Vương Kiện Lâm luôn cầm cuốn sổ nhỏ ghi chép lại, vài ngày sau là có tác phẩm đăng trên báo, gồm tin bài, tùy bút hoặc bình luận. Đại Liên Nhật báo, Nhân dân Nhật báo, Giải phóng Nhật báo đều từng là những tờ báo "ruột" của Vương Kiện Lâm. Hồi đó, Quân khu Thẩm Dương có riêng một tờ, đó là báo Tiền Tiến, tờ này gần như là "chuyên mục riêng" của Vương Kiện Lâm.

Không chỉ có tài viết văn, làm thơ, mà kéo đàn nhị cũng là sở trường của Vương Kiện Lâm.

Vương Kiện Lâm rất thích các nhà văn như Hải Tử, Cố Thành, Xích Thư và các tác phẩm của họ, tuy nhiên ông rất thích viết chuyện thực tế, tác phẩm của ông đa phần viết về cuộc sống trong quân ngũ và huấn luyện chiến sĩ, thậm chí còn hô khẩu hiệu trong thơ.

Vương Kiện Lâm không làm theo lối mòn nhưng vẫn rất bài bản, luôn xuất sắc theo cách học của mình.

GIẤC MƠ TƯỚNG QUÂN

Cùng với thời gian, tài hoa của Vương Kiện Lâm cũng dần được thể hiện trong quân ngũ.

Để không làm mai một nhân tài, sau khi đơn vị báo cáo lên cấp trên, Vương Kiện Lâm được điều về làm cán sự phòng tuyên truyền của Học viện. Công việc chính của Vương Kiện Lâm là phụ trách liên hệ với các trường đại học bên ngoài, giúp các học viên trong Học viện Lục quân được đào tạo nâng cao.

Thông qua không ngừng học tập, chỉ trong một thời gian ngắn, Vương Kiện Lâm trong mắt các chiến hữu không chỉ từ một cậu lính "mới tò te" lột xác thành một quân nhân chuyên nghiệp, mà còn trở thành một sĩ quan quân đội được cấp trên khen ngợi. Năng lực ngày một nâng cao, Vương Kiện Lâm từ tham mưu, cán sự được đề bạt làm cán bộ trung đoàn tương đương cấp Trưởng phòng.

Năm 1982, Vương Kiện Lâm 28 tuổi, cuộc đời đang từng bước thăng hoa, tiềm năng phát triển trong tương lai vô cùng rộng mở. Nhưng Vương Kiện Lâm không hề tự mãn, chưa bao giờ ngừng theo đuổi giấc mơ. Khi đó, do yêu cầu công tác, ông lại được bổ nhiệm làm Trưởng phòng. Theo ông, miễn là công việc cần, bất kể cấp trên sắp xếp cho làm gì ông cũng đều tìm mọi cách hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ. Liền hai năm như thế, Vương Kiện Lâm vùi đầu vào công việc.

Trong hai năm này, Vương Kiện Lâm vừa tìm tòi trong công việc, vừa nghiêm túc học hỏi những kiến thức liên quan nên ngày càng hiểu biết sâu hơn về quản lý hành chính và quản lý tài vụ. Từ đây, ông đã xây dựng được một nền tảng vững chắc để sau này, dẫn dắt hơn 100.000 thành viên Vạn Đạt. Chính việc liên tục thay đổi công tác thời kỳ đó đã vô hình trung giúp ông mở rộng kiến thức.

Năm 1983, trong lớp chuyên tu chính trị Đại học Liêu Ninh xuất

hiện bóng dáng Vương Kiện Lâm, 3 năm sau, với thành tích xuất sắc, ông có trong tay tấm bằng chuyên ngành quản lý kinh tế. Lớp chuyên tu hồi đó giống như đại học bây giờ, cũng có các chuyên ngành, phần lớn học viên đều chọn chuyên ngành quản lý liên quan đến quân sự, để sau này học xong có thể dùng được. Còn các ngành như kinh tế, công thương, văn học thì ít được quan tâm, hầu như không có người đăng ký học.

Năm 1986, Vương Kiện Lâm trở thành Phó trưởng phòng Quản lý Học viện Lục quân, tương đương Trung đoàn phó. Tuổi trẻ đã ở vị trí cao là điều hiếm thấy. Công việc chính của Vương Kiện Lâm là phụ trách công tác hậu cần của cả Học viện, nhờ thế, ông được tiếp xúc nhiều hơn với thế giới bên ngoài. Năng lực xã giao của Vương Kiện Lâm không ngừng được bồi đắp, ông quen biết thêm nhiều nhân vật cấp cao, công việc phải xử lý cũng phức tạp hơn.

Vương Kiện Lâm hồi đó trong tay "có quyền" nhưng lại không hề quan cách, không bao giờ làm mếch lòng ai, luôn để lại ấn tượng tốt với mọi người. Mỗi khi có ai muốn liên hệ với Học viện, ông đều hết lòng sắp xếp. Có lẽ từ lúc đó, trong thâm tâm ông đã manh nha ý định rời khỏi quân đội.

Cùng với năng lực trình độ ngày một nâng cao, "giấc mơ tướng quân" trong lòng Vương Kiện Lâm cũng ngày càng rõ rệt. Thế nhưng khi Vương Kiện Lâm bắt đầu lên kế hoạch hiện thực hóa "giấc mơ tướng quân" và cả cơ hội để học tập, phát triển rộng mở hơn thì một thử thách xuất hiện. Việc này đến quá đột ngột, Vương Kiện Lâm không hề được chuẩn bị về tâm lý.

Năm 1985, Quân ủy Trung ương đưa ra một quyết định được mọi người hết sức quan tâm: cắt giảm 1 triệu quân Giải phóng Nhân dân Trung Quốc. Quyết định này đã tạo ra bước ngoặt quan trọng trong cuộc đời của Vương Kiện Lâm. Trong dòng thác cuồn cuộn cắt giảm 1 triệu quân ấy, là một quân nhân, Vương Kiện Lâm sẽ đưa ra lựa chọn thế nào?

CHUYỂN NGÀNH: CAN ĐẢM GÁNH VÁC

Sau khi lệnh "Cắt giảm 1 triệu quân" được đưa ra, đơn vị của Vương Kiện Lâm như ong vỡ tổ. Cắt giảm quân lần này khác với giải ngũ chuyển ngành bình thường: quân nhân giải ngũ hoặc chuyển ngành đều được thông báo trước, được chuẩn bị về tâm lý. Còn lệnh cắt giảm quân quá đột ngột, hơn nữa các Quân khu sẽ

căn cứ vào tình hình thực tế đơn vị mình để thi hành quyết định, tức là ai cũng có khả năng bị cắt giảm.

Đột nhiên không biết lúc nào sẽ phải cởi bỏ quân phục, tâm trạng của các chiến sĩ rất nặng nề, Vương Kiện Lâm cũng vậy: ông vào bộ đội với ước mơ và hoài bão; sau một thời gian nỗ lực, ước mơ đã từng chút được thực hiện, đúng lúc đang dần bước lên đỉnh thì lại rơi thẳng từ trên mây xuống, thật không khác gì bước hụt.

Vương Kiện Lâm đã tự hỏi mình: Nếu không mặc quân phục nữa, mình có thể làm gì đây? Nỗi băn khoăn này là vấn đề rất khó trả lời với một người mới 15 tuổi đã vào bộ đội. Nhưng chẳng bao lâu sau, ông đã thông suốt: bố cũng chuyển ngành mà, hơn nữa sau khi chuyển ngành bố đã làm rất tốt công việc mới.

Vương Kiện Lâm đã nghĩ rất nhiều, cũng nghĩ xa hơn so với người khác, ông muốn làm rõ mục đích chính của việc Nhà nước đưa ra quyết định "cắt giảm 1 triệu quân" lần này. Ông biết, Nhà nước đang chuẩn bị đẩy mạnh phát triển kinh tế, nhưng không đủ lực. Đối với một quốc gia mà nói, cơ quan phải chi tiêu nhiều nhất tất nhiên là quân đội. Quân đội là sự đảm bảo cho ổn định quốc gia, nhưng quân đội trong thời bình phải tinh gọn chứ không thể chạy theo số lượng. Nếu Nhà nước chi một khoản tiền khổng lồ cho quân đội thì đương nhiên sẽ không còn đủ lực thúc đẩy kinh tế địa phương phát triển. Mà một quốc gia nếu không thể đạt tới phồn vinh giàu mạnh thì mỗi cá nhân cũng khó mà thực hiện "lý tưởng nhỏ bé" của mình.

Khi đã có nhận định sâu sắc như vậy, Vương Kiện Lâm dứt khoát đưa ra quyết định khiến mọi người đều cảm thấy bất ngờ: Hưởng ứng lời kêu gọi "cắt giảm 1 triệu quân" của Nhà nước, làm đơn xin chuyển ngành.

Một người lính chủ động đưa ra quyết định rời khỏi quân ngũ đòi hỏi phải rất dũng cảm, quyết định này của Vương Kiện Lâm lại vô cùng quyết đoán. Khi đó, có không ít lãnh đạo từng làm công tác tư tưởng riêng với ông, nhưng Vương Kiện Lâm sau khi suy nghĩ thấu đáo vẫn không thay đổi quyết định. Trong thời khắc đó ông đã hiểu rằng, sở dĩ mình có ý định chuyển ngành, một là xuất phát từ đại cục của đất nước, hai là ông tin rằng, cho dù có chuyển ngành về địa phương công tác thì cũng vẫn sẽ làm tốt công việc.

Năm 1986, với ý tưởng này, Vương Kiện Lâm cởi bỏ bộ quân phục đã mặc suốt 17 năm, tuy doanh trại kiên cố không giữ được một Vương Kiện Lâm xuất chúng, nhưng 17 năm trong quân ngũ đã

cho ông quá nhiều, chẳng hạn như một cơ thể cường tráng và ý chí sắt đá, sự kiên cường và chính trực, tinh thần không chùn bước trước khó khăn, dũng cảm học tập để có kiến thức uyên bác cũng như năng lực xử lý công việc quyết đoán. Những thứ này đều là tài sản vô giá của Vương Kiện Lâm, thậm chí có thể nói đó là nguồn nội lực mạnh mẽ giúp ông tạo nên sự huy hoàng của Vạn Đạt sau này.

Con đường Vương Kiện Lâm phải đi sau khi xuất ngũ không hề bằng phẳng, song dòng máu của một quân nhân đang chảy trong người ông lại là nguồn động viên khích lệ, giúp ông từng bước gây dựng "đế chế" bất động sản của mình.

Chương 2
"ĐẾ CHẾ" BẤT ĐỘNG SẢN

LẦN ĐẦU THỬ DAO MỔ TRÂU

Sau khi rời quân ngũ, Vương Kiện Lâm chưa vội lao vào làn sóng khởi nghiệp "ra khơi" đang thịnh hành hồi đó, mà dựa vào mối quan hệ với chính quyền tích lũy được suốt quá trình tại ngũ và năng lực của bản thân, xem xét nhận định tình hình, lựa chọn bước vào cơ quan nhà nước.

Biểu hiện của Vương Kiện Lâm trong quân đội đều được ghi chép đầy đủ trong hồ sơ, một quân nhân xuất sắc như vậy cũng sẽ được trọng dụng trong cơ quan nhà nước. Thật vậy, ông đã trở thành Chánh văn phòng chính quyền quận Tây Cương, thành phố Đại Liên.

Đại Liên là thành phố ven biển, môi trường làm việc ở chính quyền quận Tây Cương cũng rất tốt. Ngày đầu tiên Vương Kiện Lâm đi làm, còn chưa kịp thông thuộc hết mọi thứ, mới làm quen với các đồng chí lãnh đạo chủ chốt thì đã đến giờ ăn trưa. Ông phát hiện, rất nhiều đồng nghiệp ra ngoài ăn. Ông thấy hơi lạ, liền hỏi một đồng nghiệp bên cạnh, "Sao mọi người không đến nhà ăn ăn cơm?" Đáp án là: không có nhà ăn.

Sau khi hỏi thêm các đồng nghiệp, Vương Kiện Lâm mới biết, thật ra chính quyền quận không phải không muốn xây nhà ăn: xây nhà ăn thì dễ thôi, nhưng không được lắp hệ thống ga. Sao lại không được lắp ga? Bởi vì phòng ban liên quan của chính quyền quận không làm thủ tục sử dụng ga, cũng có nghĩa là nếu dùng ga, chính quyền quận sẽ là "hộ sống chui" không có hộ khẩu.

Vương Kiện Lâm không cho rằng việc này khó giải quyết như vậy, miễn là phù hợp quy định liên quan về bồn chứa ga, thủ tục đầy

đủ, làm gì có chuyện không xử lý được? Sau một hồi thắc mắc, Vương Kiện Lâm bèn liên hệ với tổng công trình sư phụ trách lắp đặt ga của thành phố, phản ánh vấn đề với ông ấy. Không ngờ, vị kỹ sư đó vừa nghe thấy nói "chính quyền quận Tây Cương" liền xua xua tay, không đếm xỉa đến Vương Kiện Lâm nữa. Sau vài lần bị từ chối, Vương Kiện Lâm nghĩ bụng: Vì sao ông kỹ sư này lại làm vậy?

Qua một thời gian không thấy có văn bản trả lời, Vương Kiện Lâm vẫn không bỏ cuộc. Hễ rảnh là ông lại chạy đến đơn vị của vị kỹ sư đó, dù chỉ gặp một cái, đối phương quay lưng đi luôn ông cũng không hề giận. Vương Kiện Lâm nghĩ, dù thế nào cũng phải giải quyết được vấn đề khí ga này. Sau vài lần trắc trở, Vương Kiện Lâm đã dò hỏi được địa chỉ nhà vị kỹ sư đó từ nhân viên phòng thường trực đơn vị ông ấy.

Một hôm, Vương Kiện Lâm đến thăm nhà vị kỹ sư. Vừa nhìn thấy mặt ông, đối phương đóng "rầm" cửa luôn. Vương Kiện Lâm không tức giận, sau đó "mặt dày" đến thêm vài lần, cuối cùng thì vị kỹ sư cũng cảm động trước sự nhiệt thành của Vương Kiện Lâm và đã nói rõ nguồn cơn sự việc.

Hóa ra, hồi trụ sở chính quyền quận mới xây xong, đã có nhân viên tìm đến vị kỹ sư này bàn chuyện lắp hệ thống ga, nhưng đúng lúc đó vị kỹ sư lại đang bận xử lý việc khác, hay cũng có thể thái độ có chút lạnh nhạt, nên không ngờ làm đối phương nổi giận, nói ra những lời rất khó nghe. Vị kỹ sư đã nén giận trong lòng, sau đấy hai bên có gặp lại để bàn việc, nhưng cứ nghĩ đến chuyện lời qua tiếng lại lần trước, hai người lại tranh cãi gay gắt. Nỗi oán hận giữa hai bên cứ thế tích tụ lại.

Vị kỹ sư đã nói hết nỗi uất ức trong lòng mình cho Vương Kiện Lâm nghe. Thế rồi, thủ tục sử dụng khí ga mà chính quyền quận Tây Cương làm mãi không xong, đến tay Vương Kiện Lâm đã được giải quyết một cách chóng vánh. Không chỉ có vậy, Vương Kiện Lâm lại "quay lại nghề cũ", làm công việc trước đây từng làm trong quân đội: đích thân phụ trách khâu mua sắm của nhà ăn. Vương Kiện Lâm tận dụng những kiến thức về tài vụ và quản lý khi còn trong quân đội, trước tiên là kiểm soát chi phí mua sắm thật hiệu quả. Sau đó, ông đã dùng số tiền tiết kiệm được đầu tư vào cải thiện bữa ăn cho đồng nghiệp, việc làm này được mọi người ủng hộ. Đây là lần đầu tiên Vương Kiện Lâm thể hiện năng lực quản lý kinh tế của mình sau khi giải ngũ.

Năm 1988, sau hai năm làm Chánh văn phòng chính quyền quận

Tây Cương, Vương Kiện Lâm đã quen với quy trình làm việc trong cơ quan nhà nước, đồng thời xây dựng mối quan hệ tốt đẹp với các đơn vị.

Hồi đó, có một việc khiến lãnh đạo quận rất đau đầu: Công ty Phát triển nhà thuộc chính quyền quận Tây Cương do vấn đề lịch sử, cộng thêm xã hội lúc đó hoàn toàn không có khái niệm làm kinh doanh nên hoạt động trì trệ, thua lỗ. Chính quyền quận đã nhiều lần thay giám đốc công ty nhằm giúp công ty phát triển, nhưng không thu được hiệu quả. Mà ngược lại, việc thay đổi lãnh đạo liên tục đã khiến công ty như con thuyền nhỏ chao đảo trong mưa bão, nợ nần hàng triệu tệ, trở thành bài toán vô cùng hóc búa đối với lãnh đạo quận.

Cuối những năm 80 đầu những năm 90 của thế kỷ 20, vài triệu tệ quả là con số trên trời. Mà một công ty cấp quận nợ nần nhiều như vậy, không cần nói cũng biết tình hình công ty đã "thảm" đến mức độ nào rồi, thậm chí có thể nói, chỉ thiếu mỗi nước tuyên bố phá sản mà thôi. Nhưng công ty lại do chính quyền quận thành lập, nếu buộc phải cho nó phá sản thật, chắc chắn sẽ để lại di chứng. Sau khi suy tính cân nhắc, chính quyền quận không còn cách nào khác đành phải công khai tuyển dụng nhân tài. Cũng giống như khi đối mặt với "lệnh cắt giảm 1 triệu quân" của Quân ủy Trung ương, Vương Kiện Lâm đã tự tiến cử, và đề xuất được đảm nhận vị trí Giám đốc Công ty Phát triển nhà.

Trước hành động của Vương Kiện Lâm, không chỉ rất nhiều bạn bè và đồng nghiệp xung quanh thấy khó hiểu, mà ngay cả lãnh đạo quận cũng thấy bất ngờ, buồn vui lẫn lộn.

Mừng là kể từ sau khi Vương Kiện Lâm đến quận Tây Cương biểu hiện luôn rất xuất sắc, là lực lượng dự bị đã được nội bộ chính quyền quận quyết định. Ông đứng ra thu dọn mớ bòng bong của Công ty Phát triển nhà, chưa biết chừng lại làm nên chuyện giống việc lắp hệ thống ga nhà ăn. Ngoài ra, có Vương Kiện Lâm dũng cảm đứng ra gánh vác trách nhiệm nặng nề cũng khiến chính quyền đỡ lúng túng.

Còn lo là nếu Vương Kiện Lâm tiếp quản công việc khó nhằn này, nhỡ ông cũng giống những người khác - lúc đi mặt mày hớn hở, lúc về thiểu não chán chường - thì sẽ ảnh hưởng đến tương lai của ông. Hơn nữa, ông mà đi, nội bộ mất một trợ thủ đắc lực. Phải làm sao đây?

Chỉ được chọn một trong hai, lãnh đạo quận cân nhắc suy đi tính

lại, lại trao đổi với Vương Kiện Lâm vài lần, cuối cùng đưa ra quyết định bổ nhiệm Vương Kiện Lâm là Giám đốc Công ty Phát triển nhà Tây Cương.

Thay đổi hiện thực, trước tiên là phải bắt đầu từ thay đổi tư tưởng. Nếu muốn thay đổi hiện trạng của công ty, Vương Kiện Lâm phải thay đổi cách nghĩ, cách làm của chính mình. Ông tiến hành cải cách nội bộ công ty một cách quyết đoán và mạnh mẽ, nghiêm túc nghiên cứu những quy định quản lý thiếu hợp lý của công ty, hễ phát hiện có văn bản nào cản trở công ty phát triển thì lập tức sửa đổi, thậm chí là hủy bỏ. Sự quyết liệt và cứng rắn trong các biện pháp cải cách của Vương Kiện Lâm bắt nguồn từ tác phong của một quân nhân với tinh thần sắt đá đã ăn sâu vào máu.

Mang theo tư duy mới, Vương Kiện Lâm tích cực yêu cầu công nhân viên xây dựng tác phong làm việc "động não suy nghĩ", "khai thác trước, phát triển sau", "chủ động xuất kích", "thoát ra khỏi lối tư duy cố hữu", từ đó đưa công ty bước ra khỏi vũng bùn, bắt đầu hồi sinh với diện mạo mới.

Cũng trong năm tiếp quản công ty, Vương Kiện Lâm ký được dự án Khai thác và phát triển nhà ở Nam Sơn. Lúc làm dự án này, phương án cải cách của ông đã phát huy đầy đủ tác dụng.

Khi thực hiện những dự án trước đây, công nhân của Công ty Phát triển nhà quận Tây Cương không có chí tiến thủ, làm việc uể oải, khiến công trình bị kéo dài và chất lượng không đảm bảo, vì thế rất nhiều người bất mãn với Công ty.

Tuy nhiên, Vương Kiện Lâm dù sao cũng là "dân ngoại đạo" trong ngành bất động sản, tuy ông dẫn dắt công nhân viên thu được lợi ích từ dự án Nam Sơn, coi như đã giành chiến thắng ngoạn mục để "đổi đời", nhưng so với số tiền mà công ty đang nợ, quả thật không thấm vào đâu. Để nhanh chóng vực dậy công ty, không bao lâu sau, Vương Kiện Lâm lại làm một việc khiến mọi người sửng sốt. Ông nhận dự án mà rất nhiều bậc tiền bối trong ngành ngán ngẩm hay nói cách khác là không đủ can đảm để làm: dự án cải tạo khu phố cũ.

Lúc đó, rất nhiều người trong ngành cười nhạo Vương Kiện Lâm, nói ông tự cho mình được thần may mắn phù hộ, có chút thành tích trong dự án Nam Sơn thì không còn biết trời cao đất dày là gì nữa. Lãnh đạo quận cũng lo thay cho Vương Kiện Lâm, họ không biết liệu ông có mang lại niềm vui bất ngờ như trước đây được hay không.

Trước mắt lại là một mớ hỗn độn. Mặc cho các bên bàn tán, Vương Kiện Lâm vẫn không chịu từ bỏ phi vụ làm ăn đã nằm trong tay, cuối cùng vẫn quyết định lăn xả vào làm cho bằng được. Các vấn đề liên quan đến lợi ích, dự tính của ông là: Đợi nhà cải tạo xong, mỗi mét vuông bán hơn vài trăm tệ thì mọi vấn đề tự nhiên sẽ được giải quyết dễ dàng. Cứ như vậy, ông dẫn dắt công nhân viên công ty vượt lên mọi khó khăn. Ông khích lệ công nhân viên: "Nếu bán được nhà với giá 1.500 tệ/m^2 là chúng ta có lãi rồi."

Mức giá "1500 tệ/m^2" mà Vương Kiện Lâm đưa ra khiến không ít công nhân hoài nghi, nhưng ông lại rất lạc quan, khẳng định rằng chỉ cần động não nghĩ cách để giá "vọt" lên mức này là thắng.

Trong tình huống cấp bách, Vương Kiện Lâm và ê-kíp của mình đã cùng nhau thảo luận, sau khi nghiên cứu những kiến thức về bất động sản, cuối cùng quyết định áp dụng 4 điểm sáng tạo:

Thứ nhất, đưa ra khái niệm "cao tầng". Hồi đó ở thành phố Đại Liên chưa hề có khái niệm "cao tầng", vì thế Công ty Phát triển nhà Tây Cương muốn nhấn mạnh điểm này để thu hút sự chú ý của người tiêu dùng, xây tòa nhà cao 30 tầng. Những tòa nhà này sau được gọi là "Cao ốc Vạn Đạt" (Công ty Phát triển nhà Tây Cương sau cũng đổi tên thành Công ty hữu hạn cổ phần Vạn Đạt Đại Liên).

Thứ hai, sáng tạo đổi mới trong thiết kế. Công ty không chỉ đưa ra căn hộ rộng 130m2, mà còn mở ra xu thế thiết kế hiện đại: phòng khách có cửa sổ kính, sử dụng khung nhôm. Hồi đó, hầu như tất cả các công ty bất động sản đều không xây căn hộ diện tích rộng, càng chưa có khái niệm có cửa sổ và không có cửa sổ.

Thứ ba, mỗi căn hộ đều có nhà vệ sinh rộng khoảng 5m2. Hồi đó, không phải tất cả nhà phổ thông đều có nhà vệ sinh, đa phần mọi người đều phải bịt mũi chịu đựng mùi hôi thối trong nhà vệ sinh công cộng, chỉ những người có địa vị như lãnh đạo cấp huyện hay trung đoàn mới được ở căn hộ có nhà vệ sinh. Về mặt này, Vương Kiện Lâm vẫn là người "đi trước đón đầu".

Thứ tư, lắp cửa chống trộm. Đúng thời điểm đó, cửa chống trộm "Pan Pan" vừa xuất hiện trên thị trường, mỗi chiếc cửa chỉ 8, 9 chục tệ, Vương Kiện Lâm cho rằng nó chắc chắn hơn cửa gỗ, giá thành cũng không đội lên là mấy, thế là mỗi căn hộ lắp một chiếc cửa chống trộm. Lắp xong, cả căn nhà nhìn khác hẳn, đây cũng là sáng tạo lớn nhất lúc đó.

Ngoài "4 điểm chắc thắng" này, về mặt tiếp thị, Vương Kiện Lâm cũng bộc lộ tư duy độc đáo. Đầu tiên, ông nghĩ đến việc làm quảng cáo, nhưng vừa bắt đầu đã vấp phải tình trạng độc quyền. Hồi đó, chưa tờ báo giấy nào ở Đại Liên được tùy ý đăng quảng cáo, cả thành phố chỉ có hai tờ báo giấy chính thống, và số trang dành cho quảng cáo cũng vô cùng hạn chế.

Suy đi tính lại, Vương Kiện Lâm chợt nảy ra ý tưởng: Sao không đến đài truyền hình bàn chuyện hợp tác? Hồi đó, phim truyền hình Hồng Công, Đài Loan đang rất được ưa chuộng, nếu có thể quảng cáo ở đầu phim hoặc xen vào giữa phim thì hiệu quả chắc chắn sẽ rất tuyệt. Thế là ông tích cực liên hệ với đài truyền hình, và rồi được duyệt thời gian quảng cáo xen vào phim. Sau đó, khi phim truyền hình được chiếu, người dân thành phố đều được xem quảng cáo nhà đất của Vương Kiện Lâm.

Những năm 80 của thế kỷ 20, điều kiện nhà ở ở Đại Liên nhìn chung là kém, Vương Kiện Lâm động não suy tính, chỉ thay đổi vài điểm nhỏ nhưng đã cải thiện rất nhiều chất lượng nhà ở, được người dân thành phố ủng hộ, Vương Kiện Lâm cũng thu về lợi nhuận như dự tính. Điều mấu chốt hơn là, qua dự án này, ngoài thu hoạch về lợi nhuận, ông còn tạo dựng được mối quan hệ tốt đẹp với chính quyền thành phố.

THAY ĐỔI CƠ CHẾ, VẬN ĐẠT RA ĐỜI

Dự án cải tạo nhà ở thu được thành công ngoài mong đợi, Vương Kiện Lâm biết, đằng sau thành quả này là mồ hôi và nước mắt của anh chị em công nhân. Tuy công ty thu lợi lớn, nhưng những công nhân vất vả nỗ lực lại không được chia sẻ thành quả này. Hồi đó ông chưa có quyền thưởng cho công nhân, bởi thế, luôn thấy day dứt trong lòng. Nghĩ đến việc rất nhiều công nhân viên đều muốn bày tỏ niềm vui của mình trước những thành tựu mà công ty đạt được bằng một hình thức nào đó, thế là ông quyết định tổ chức cho nhân viên đi du lịch một chuyến vào ngày 1/5.

Tuy nhiên, ngày đầu tiên đi làm sau kỳ nghỉ 1/5, một số kẻ rắp tâm gây rối đã đến Ủy ban Kiểm tra kỷ luật Thành ủy Đại Liên tố cáo Vương Kiện Lâm vi phạm nghiêm trọng kỷ luật của Thành ủy: lạm dụng công quỹ, ăn no uống say. Vu oan giá họa. Muốn đổ tội cho người khác, không lo thiếu chứng cứ. Vương Kiện Lâm bị chụp mũ. Lạm dụng công quỹ là hành vi vi phạm kỷ luật vô cùng nghiêm trọng. Nhà nước lúc đó đang đẩy mạnh chống tham

nhũng, tuy hành vi của Vương Kiện Lâm không phải tham ô, nhưng lại có chút biểu hiện "tham nhũng", vì vậy, Ủy ban Kiểm tra kỷ luật quyết định sẽ xử lý nghiêm khắc Vương Kiện Lâm bằng hình thức kỷ luật cảnh cáo hoặc thông báo phê bình.

Sau khi cán bộ Ủy ban Kiểm tra kỷ luật tiến hành điều đình hòa giải, Ủy ban Kiểm tra kỷ luật Thành ủy Đại Liên cũng nhượng bộ, cán bộ của ủy ban này cho biết: "Chúng tôi có thể thông cảm với cách làm của ông Vương Kiện Lâm, có thể không ra thông báo hoặc kỷ luật cảnh cáo, nhưng nhất định phải phê bình ông ấy, gióng hồi chuông cảnh tỉnh cho ông ấy, để tránh tái phạm sai lầm. Hơn nữa, chi phí du lịch bình quân 200 tệ/ người lấy từ công quỹ, nhân viên Công ty Phát triển nhà Tây Cương phải hoàn trả lại."

Việc này sau đó cũng lắng xuống, nhưng trong lòng Vương Kiện Lâm thì không yên được. Ông nghĩ, công nhân sau khi đóng góp lớn cho công ty, phải được thưởng xứng đáng, nếu không có cơ chế khen thưởng, công nhân lấy đâu ra động lực? Ông còn nghĩ đến những vấn đề khác công ty đang phải đối mặt, càng nghĩ càng bế tắc, ý định thay đổi ngày càng mãnh liệt. Cái tiếng "không chịu an phận" của Vạn Đạt sau này cũng hé lộ từ đây.

Đứng sau Công ty Phát triển nhà Tây Cương là chính quyền quận Tây Cương, coi như là doanh nghiệp quốc hữu, mà hồi đó thể chế cố hữu của các doanh nghiệp quốc hữu lại là "gông cùm" đối với sự phát triển của doanh nghiệp. Sau khi nhậm chức Giám đốc Công ty Phát triển nhà Tây Cương, Vương Kiện Lâm liên tục vấp phải rất nhiều vấn đề nan giải.

Một là Vương Kiện Lâm không có quyền tuyển dụng và sa thải nhân viên hay bổ nhiệm bãi nhiệm cán bộ.

Hai là Vương Kiện Lâm không có quyền phân phối lương thưởng cho nhân viên có đóng góp cho công ty.

Là người đứng đầu công ty lại không thể phân phối thành quả lao động, làm "anh cả" như vậy thật vô dụng. Cộng thêm việc cho nhân viên đi du lịch trước đó, Vương Kiện Lâm lại càng không thể làm ngơ trước hiện trạng mình bị mất thực quyền và bị giật dây như một con rối. Sau khi phân tích tỉ mỉ, mọi thứ đều sáng tỏ, thể chế của công ty là "kẻ đầu sỏ" của mọi vấn đề nan giải, muốn thay đổi hiện trạng công ty từ gốc rễ, buộc phải thay đổi thể chế công ty.

Đúng lúc Vương Kiện Lâm đang đau đầu suy nghĩ làm thế nào

thay đổi thể chế công ty, thì có một tin phấn chấn lòng người: Ủy ban Cải cách thể chế Nhà nước và Ủy ban Cải cách thể chế thành phố Đại Liên quyết định, Đại Liên chọn ra 3 công ty tiên tiến làm thí điểm chế độ cổ phần đợt 1 của khu vực Đông Bắc. Đó là năm 1992.

Sau khi nghe được tin này, Vương Kiện Lâm vui mừng khôn xiết, ông ý thức được rằng cơ hội đã tới, thế là tích cực đi xin một suất. Ủy ban Cải cách thể chế Nhà nước và Ủy ban Cải cách thể chế thành phố Đại Liên thấy được thái độ tích cực của Vương Kiện Lâm trong khi rất nhiều doanh nghiệp quốc hữu không muốn thay đổi hiện trạng công ty, hơn nữa công ty do Vương Kiện Lâm lãnh đạo làm đâu ra đấy, thành tích ai cũng trông thấy, thế là duyệt cho ông một suất. Như vậy là Vương Kiện Lâm đã giành được cơ hội tiến hành cải cách toàn diện thể chế công ty. Đây là bước đi quyết thắng trong cuộc đời Vương Kiện Lâm. Sau khi có được suất này, Công ty Phát triển nhà Tây Cương được thay thế bởi "Công ty Cổ phần Tập đoàn Vạn Đạt Đại Liên".

Sau khi vay mượn gom tiền mua lại cổ phần quốc hữu, Vương Kiện Lâm chính thức trở thành người sở hữu và người kiểm soát công ty, đây là sự thay đổi mang tính lịch sử. Cho đến hôm nay, ý nghĩa của việc thay đổi thể chế này, dù có nhấn mạnh đến thế nào cũng không hề quá lời. Từ đó về sau, Vạn Đạt được cởi trói, tham chiếu quy luật thị trường, theo ý chí của Vương Kiện Lâm, thỏa sức vùng vẫy trong biển cả thương mại mênh mông.

Công ty đổi tên, nhưng không hề đơn giản như bên ngoài nhìn vào, dù sao thì thể chế đã khác, việc phân phối quyền sở hữu vì thế cũng khác. Kể từ lúc này, Công ty cổ phần Tập đoàn Vạn Đạt Đại Liên không còn bị hạn chế, nó đã được chắp đôi cánh tự do, thỏa sức tung bay trên bầu trời xanh, bản thân Vương Kiện Lâm cũng chính thức mở ra thời đại Vạn Đạt của riêng mình!

Sau khi cải cách thể chế thành công, Vạn Đạt trở thành vũ đài để Vương Kiện Lâm thực hiện ước mơ của mình. Đầy tham vọng và hoài bão, dù thiếu kinh nghiệm thương trường nhưng Vương Kiện Lâm vẫn quyết theo trào lưu hồi đó, thử đi con đường đa dạng hóa. Ông đầu tư vào nhà máy sản xuất thuốc, sản xuất thang máy, thậm chí còn có thiết bị biến áp, tuy nhiên, do đối tác hoặc chưa đủ chuyên nghiệp nên những dự án đầu tư này đều thất bại.

Thất bại tạm thời của chiến lược đa dạng hóa khiến Vương Kiện Lâm nhận ra giá trị của việc chuyên sâu vào một lĩnh vực, vì thế một thời gian sau, Vương Kiện Lâm từ chối đề nghị đi Nội Mông

mua mỏ than để đầu tư. Ông kiên trì "cày sâu cuốc bẫm" trong lĩnh vực bất động sản mà mình tinh thông. Dựa vào mối quan hệ phong phú ở Đại Liên cùng kinh nghiệm và nguồn vốn không ngừng được tích lũy, Tập đoàn Vạn Đạt nổi như cồn trong lĩnh vực bất động sản, rồi dần trở thành một trong số ít doanh nghiệp khai thác bất động sản chỉ đếm được trên đầu ngón tay của Đại Liên.

Phát triển càng mạnh, vấn đề nảy sinh càng nhiều, đây là thời kỳ then chốt thử thách doanh nghiệp. Đầu năm 1996, Vương Kiện Lâm chèo lái doanh nghiệp phát triển ổn định vững chắc, lo trước tính sau. Trước hiện tượng chất lượng kém, diện tích hẹp, mua bán lừa đảo... phổ biến trong ngành, Vương Kiện Lâm dẫn đầu các doanh nghiệp bất động sản trong cả nước đưa ra "ba cam kết": thứ nhất, đảm bảo nhà không bị thấm; thứ hai, đảm bảo diện tích không bị chật; thứ ba, tự do trả lại tiền.

Ba cam kết này đã làm dấy lên tranh luận và ảnh hưởng cực lớn trên thị trường bất động sản Trung Quốc lúc bấy giờ, vì thế, chính quyền thành phố Đại Liên ra văn bản, kêu gọi hệ thống xây dựng trong toàn thành phố học tập Tập đoàn Vạn Đạt. Sức ảnh hưởng khổng lồ quả thật đã mang lại thành công như dự tính của Vương Kiện Lâm.

Tính đến năm 1988, tại thành phố Đại Liên, doanh thu của Vạn Đạt đạt gần 3 tỷ NDT, chiếm 25% thị phần thị trường bất động sản toàn thành phố, đế chế Vạn Đạt dần trỗi dậy.

PHÁT SÚNG ĐẦU TIÊN VỀ BẤT ĐỘNG SẢN THƯƠNG MẠI

Sở dĩ Vương Kiện Lâm kiên trì, bền bỉ khai thác phát triển sản nghiệp mới, một mặt là vì muốn Vạn Đạt được ổn định, hưởng lợi lâu dài; mặt khác là do sự nhạy bén của ông trước các thông tin thương mại. Ông cho rằng, Vạn Đạt chỉ dựa vào phát triển bất động sản nhà ở thì sẽ không đi xa được.

Vương Kiện Lâm phát hiện, bất động sản nhà ở tuy tương lai phát triển rất tốt, nhưng có một khiếm khuyết không được phép coi nhẹ: dòng tiền mặt không ổn định. Lúc có dự án để bán, công ty sẽ có dòng tiền mặt; một khi dự án bán hết, cần mua đất chỗ khác thì dòng tiền mặt của công ty sẽ giảm sút. Xuất phát từ việc cân nhắc lợi ích đơn giản như vậy, để tìm kiếm dòng tiền mặt ổn định, đương nhiên Vạn Đạt cần phải tìm tòi cái mới. Nhưng mãi cho đến năm 2000, Vạn Đạt mới quyết định xem bất động sản thương mại

là trụ cột phát triển của công ty.

Ngày 17 tháng 5 năm 2000, Hội nghị "Tuân Nghĩa" của Vạn Đạt được khai mạc trọng thể. Tại hội nghị Hội đồng quản trị lần này, Vương Kiện Lâm tung ra kế hoạch phát triển địa ốc thương mại. Quan điểm của ông là: bán nhà thu tiền, tiền trao cháo múc, cửa hàng vừa có thể cho thuê, lại vừa có thể bán, còn có thể tự kinh doanh, có thể thu lợi lâu dài.

Từ góc độ phát triển, ý tưởng của Vương Kiện Lâm không hề thiếu tính khả thi, nhưng đáng tiếc là, không phải ai cũng có tầm nhìn xa rộng như vậy. Nội bộ tập đoàn không dám gật bừa về kế hoạch của ông, không ít các vị nguyên lão còn nói thẳng, kế hoạch địa ốc thương mại không phù hợp với sự phát triển hiện nay, nếu triển khai có thể sẽ chuốc họa vào thân.

Trước những băn khoăn và hoài nghi, Vương Kiện Lâm vẫn kiên trì quan điểm của mình. Thật ra, ông cũng từng do dự. Thổi phồng địa ốc thương mại thì trước đây, hàng ngũ tiền bối từng tiên phong mở đường, nhưng đa phần đều thất bại. Tuy nhiên, Vương Kiện Lâm nghĩ rằng, nếu Vạn Đạt muốn đi ra khỏi Đại Liên, trở thành doanh nghiệp chuỗi mang tính toàn cầu thì những dự án bất động sản cao cấp mới là chiều hướng phát triển.

Vương Kiện Lâm ngang bướng cuối cùng quyết định: Bỏ ra 5 năm thực hiện chuyển đổi mô hình của Vạn Đạt, nếu đến năm 2005 vẫn không có thành quả sẽ lập tức hủy bỏ. Vương Kiện Lâm không chỉ muốn cho mình một cơ hội, mà còn muốn cho tập thể của mình trải qua thách thức chưa từng có từ trước đến nay.

Sau khi Vạn Đạt quyết định chuyển đổi mô hình khai thác phát triển bất động sản thương mại, sản phẩm thế hệ đầu tiên được đưa ra là cao ốc Vạn Đạt: Đây là loại nhà cao tầng đơn khối, tòa nhà văn phòng hoặc chung cư có thể bán, tầng 1, 2 và 3 cho thuê làm trung tâm thương mại. Hồi đó, nguồn hộ kinh doanh của Vạn Đạt là con số 0, vào thuê chủ yếu là các hộ kinh doanh nhỏ và nhà hàng. Do các hộ kinh doanh thuê mặt bằng thường xuyên nợ tiền thuê nhà, buộc Vương Kiện Lâm phải thành lập "tổ thu tiền thuê nhà", vừa tốn công sức vừa mất thời gian, mà thu về cũng không được là bao.

Để thay đổi hoàn cảnh khốn khó này, Vương Kiện Lâm thay đổi tư duy, quyết định hợp tác với đối tác vào thuê có thực lực và đưa ra khẩu hiệu: "Thu tiền của Top 500 công ty hàng đầu thế giới". Vừa hay lúc đó, Walmart đổ bộ vào Trung Quốc chưa lâu, cần tìm gấp

nguồn mặt bằng trung tâm thương mại để mở rộng thị trường, còn Vạn Đạt thì lại có thể tận dụng tiếng tăm và tầm ảnh hưởng của Walmart để mở ra cục diện mới.

Sau vài lần đàm phán, Phó tổng giám đốc của Walmart vẫn chưa chịu đồng ý, Vương Kiện Lâm không còn cách nào khác, qua vài người giới thiệu lại tìm đến ông Chung Hạo Uy, Giám đốc Điều hành khu vực châu Á Thái Bình Dương của Walmart. Sau khi thương lượng, vị giám đốc điều hành này bày tỏ một cách dè dặt, tạm thời chưa đề cập đến việc hợp tác chiến lược, có thể làm thử một cái trước, xem tình hình thế nào rồi tính tiếp.

Cứ như vậy mất gần nửa năm, hai bên tiến hành hàng chục cuộc đàm phán, Walmart cuối cùng cũng gật đầu đồng ý hợp tác với Vạn Đạt, bắt đầu bằng Vạn Đạt Plaza ở thành phố Trường Xuân tỉnh Cát Lâm. Đây có thể coi là phát súng đầu tiên trong kế hoạch địa ốc thương mại của Vạn Đạt.

SÁCH LƯỢC ĐƠN HÀNG

Sự trỗi dậy của Vạn Đạt trong dự án bất động sản thương mại là nhờ Vương Kiện Lâm áp dụng sách lược tiếp thị được ông lấy tên là "địa ốc thương mại theo đơn đặt hàng": tức là tìm các doanh nghiệp nổi tiếng ký hợp đồng thuê trước, sau đó mới xây trung tâm thương mại. Có thể nói, mô hình địa ốc thương mại theo đơn hàng đã giảm rất nhiều rủi ro cho doanh nghiệp.

Trong số rất nhiều công ty nổi tiếng, Vương Kiện Lâm muốn hợp tác trước tiên với Walmart vốn có tầm ảnh hưởng lớn. Sau năm lần bảy lượt, Walmart mới miễn cưỡng đồng ý "bắt tay" với Vạn Đạt. Mà bước đầu tiên chuẩn bị cho việc hợp tác là chọn địa điểm. Sau khi Walmart biết được Vương Kiện Lâm chọn địa điểm Vạn Đạt Plaza ở Trường Xuân thì Giám đốc phát triển dự án của Walmart liền phủ quyết luôn, bởi vì ở Mỹ lúc chọn địa điểm, Walmart chỉ chọn ở ngoại ô, chưa bao giờ chọn trong thành phố, lại càng không chọn ở trung tâm thành phố.

Vương Kiện Lâm có cách nghĩ của mình, ông không muốn từ bỏ điều này. Sau đó, ông đích thân đến gặp CEO khu vực châu Á của Walmart, trình bày rõ ý tưởng cụ thể của Vạn Đạt. Nghe xong, CEO khu vực châu Á thấy ý tưởng này rất khả thi, liền đến địa điểm của Vạn Đạt ở Trường Xuân khảo sát, rồi cho rằng có thể thử. Vì thế, Trung tâm thương mại Vạn Đạt Trường Xuân khai trương thành công.

Thật ra, ngay từ đầu Vương Kiện Lâm đã dự tính được quyết sách này của mình sẽ thành công, nhưng ông cũng không thể ngờ Trung tâm thương mại Vạn Đạt Trường Xuân sau khi khai trương lại bùng nổ như vậy; khiến Walmart thay đổi hẳn thái độ, quyết định ký tiếp hợp đồng với Vạn Đạt mở thêm 5 điểm tại trung tâm thành phố.

Vương Kiện Lâm ra sức tranh thủ các dự án hợp tác với Walmart, dần phát huy giá trị tiềm năng vốn có của mình. Là công ty chủ lực đóng tại Trung tâm thương mại Vạn Đạt Trường Xuân, Walmart với sản phẩm phong phú, môi trường mua sắm dễ chịu và chất lượng đáng tin cậy chẳng mấy chốc được người tiêu dùng ưa chuộng.

Bước ngoặt của Walmart khiến các công ty khác rục rịch hành động. Nghe nói, hồi đầu khi Vạn Đạt ký hợp đồng với Walmart đều làm theo tư tưởng "thuê một nửa tặng một nửa", sự thành công của Trung tâm thương mại Vạn Đạt Trường Xuân đã khiến các công ty nhận ra nguồn lợi khổng lồ có thể thu về bằng chính sách này, vì thế họ lũ lượt kéo đến hợp tác với Vạn Đạt.

Thời kỳ đầu khi hợp tác với Walmart, Vạn Đạt có chịu thiệt thòi một chút, song nguồn thu từ quảng cáo sau những hợp đồng này là không hề nhỏ. Hơn nữa, cùng với sự phát triển của Vạn Đạt, vị trí giữa Vạn Đạt và Walmart vô hình trung cũng nảy sinh sự chuyển biến khá tế nhị. Đây cũng được coi là phiên bản thực tế trong kế sách kinh doanh "bỏ ít thu nhiều" của Vương Kiện Lâm.

Cùng với với sự phát triển của Vạn Đạt, các công ty hợp tác cũng ngày càng đa dạng. Ví dụ, siêu thị hợp tác với Vạn Đạt, ngoài Walmart ra còn có Carrefour, Tesco, Hoa Nhuận..., thậm chí các công ty này còn bày tỏ, miễn là Vạn Đạt chịu hợp tác, họ sẵn sàng bỏ quyền lợi chọn địa điểm. Cũng có nghĩa là, Vạn Đạt mở Trung tâm thương mại Vạn Đạt ở đâu, họ sẽ chọn Vạn Đạt ở đó để ký hợp đồng.

Sau vài năm lăn lộn trong lĩnh vực địa ốc thương mại, Vương Kiện Lâm đã nhìn thấu ngành này, có thể tối ưu hóa sự phân bố. Chẳng hạn như trong các trung tâm thương mại Vạn Đạt ở các thành phố lớn, các cửa hàng ăn uống đều tập trung ở tầng trên cùng. Đây cũng là sáng tạo của Vương Kiện Lâm, ông còn phát minh ra một cụm từ mới là: "hiệu ứng dòng thác". Ông phân tích: "Đặc điểm của người Trung Quốc là háu ăn, gom các món ngon lại, tập trung ở tầng trên cùng, để được ăn ngon, họ sẽ phải chạy lên; lúc đi xuống, họ sẽ phải qua một số lối đi, như vậy có thể tăng thêm thời

gian dừng nghỉ của khách, giống như dòng thác đổ từ trên cao xuống."

Ngoài ra, nhờ có thỏa thuận hợp tác chiến lược lâu dài ký với Walmart, "mô hình đơn đặt hàng" Vạn Đạt đưa ra cũng dần chín muồi. Do vấn đề thu hút đầu tư vào các vị trí chủ chốt được giải quyết thỏa đáng trước khi khởi công dự án Vạn Đạt, hơn một nửa diện tích cho thuê của dự án đều đã có chủ. Khi triển khai trong thực tế, Vương Kiện Lâm cũng cực kỳ "nhân văn", tức là làm rõ nhu cầu của khách hàng lớn, sau đó điều chỉnh theo nhu cầu khách hàng. Một trong những bí quyết trong kinh doanh địa ốc thương mại chính là biết suy nghĩ cho khách thuê, khách thuê có kiếm được tiền thì Vạn Đạt mới kiếm được tiền.

"Mô hình bất động sản thương mại theo đơn đặt hàng" của Vạn Đạt đã thực hiện được mục tiêu lôi kéo khu vực xung quanh phát triển trong thời gian ngắn nhất, khiến Vạn Đạt trở thành "trung tâm sôi động nhất thành phố" ở khu vực sở tại. Được biết, lưu lượng người tại khu vực này mỗi ngày là 80 nghìn - 150 nghìn người, lúc cao điểm thậm chí còn đạt gần 300 nghìn người. Hiển nhiên, con số đó tỷ lệ thuận mạnh mẽ với nhu cầu tiêu dùng gia tăng của người dân và sự phồn thịnh của thành phố.

Sau này, mô hình bất động sản thương mại theo đơn đặt hàng phát triển thành một trong những thế mạnh cạnh tranh cốt lõi của Tập đoàn Vạn Đạt, Vương Kiện Lâm tự hào nói, nhiều công ty bất động sản làm theo mô hình "địa ốc đơn hàng" này, nhưng chưa một công ty nào có thể vượt qua Vạn Đạt.

ĐỊA ỐC CHUYỂN MÌNH

Vạn Đạt dựa vào Đại Liên, sau nhiều năm không ngừng phát triển, Vạt Đạt đã trở thành Vua bất động sản ở Đại Liên, sau đó bắt đầu mở rộng việc kinh doanh ra toàn quốc. Vương Kiện Lâm đã nhắm chuẩn thời điểm then chốt này, khiến Vạn Đạt nổi trội trong số các công ty khai thác bất động sản, trở thành công ty khai thác bất động sản nổi tiếng có tầm ảnh hưởng trong cả nước.

Thật ra, Vương Kiện Lâm hướng tầm nhìn ra cả nước từ rất sớm. Ngay từ năm 1993, ông đã bắt đầu thử khai thác và phát triển dự án ở Quảng Châu. Những năm đó, công ty bất động sản tư nhân làm dự án xuyên khu vực là rất hiếm, cơ quan công thương Quảng Châu thậm chí còn không muốn nhận hồ sơ đăng ký của công ty

Vạt Đạt, bất đắc dĩ, Vương Kiện Lâm đành phải triển khai nghiệp vụ thông qua một công ty Hoa kiều địa phương, tuy trắc trở khó khăn, nhưng hướng ra toàn quốc luôn là ước mơ của ông.

Mô hình bất động sản thương mại của Vạn Đạt đã đưa Vương Kiện Lâm đi khắp toàn quốc. Từ năm 2001, Tập đoàn Vạn Đạt của Vương Kiện Lâm đã dũng cảm lao vào trung tâm của các thành phố bằng các tòa nhà thương mại đơn khối, hình thức thể hiện cụ thể chính là cao ốc Vạn Đạt và Trung tâm thương mại Vạn Đạt, mà mỗi cao ốc hay plaza đều đi kèm các siêu thị lớn, rạp chiếu phim, cửa hàng và khu ẩm thực, sức mạnh trong lĩnh vực bất động sản thương mại khiến Tập đoàn Vạn Đạt vốn sống nhờ ở vùng đất xa xôi bắt đầu bộc lộ năng lực trong ngành bất động sản.

Bất động sản thương mại thế hệ đầu tiên được gọi là cửa hàng đơn lẻ. Từ tên gọi có thể thấy, toàn bộ các loại hình kinh doanh đều nằm bên trong công trình đơn khối có tổng diện tích từ 50 - 60 nghìn m^2. Quy trình thao tác là: Xây một tòa nhà thương mại trước, Tập đoàn Vạn Đạt sẽ tận dụng tầng 1 của tòa nhà để mở các cửa hàng xa xỉ, tầng 2 mở siêu thị, tầng 3 dành cho đồ gia dụng, tầng 4 là rạp chiếu phim. Những công trình tiêu biểu của mô hình này là: Trung tâm thương mại Vạn Đạt Trường Xuân, Trung tâm thương mại Vạn Đạt Thanh Đảo, Trung tâm thương mại Vạn Đạt Nam Kinh.

Sản phẩm thế hệ thứ hai được nâng cấp, gọi là tổ hợp cửa hàng. Sản phẩm này ra đời năm 2003 - 2005, gồm nhiều cửa hàng đơn lẻ, diện tích thường từ 100 - 150 nghìn m^2 với gần 10 loại hình kinh doanh như: khu mua sắm, siêu thị, rạp chiếu phim. Công trình đại diện cho mô hình này là: Trung tâm thương mại Vạn Đạt Thiên Tân, Trung tâm thương mại Vạn Đạt Nam Ninh, Trung tâm thương mại Vạn Đạt Vũ Hán... Trong thời gian này, để thu hút thêm nhiều người tiêu dùng, mô hình thế hệ thứ hai của Vạn Đạt bắt đầu thử sức phát triển đa dạng hóa, thu hút thêm loại hình kinh doanh mới như game, ẩm thực... Điều quan trọng hơn là Vạn Đạt bắt đầu chú trọng quy mô bất động sản thương mại của mình.

Thế hệ thứ ba của Vạn Đạt là thành phố phức hợp, còn được gọi là HOPSCA - "H" là khách sạn, "O" là văn phòng, "P" là không gian công cộng, "S" là trung tâm mua sắm, "C" là công trình vui chơi giải trí văn hóa, "A" là chung cư. Thành phố phức hợp trở thành ưu thế cạnh tranh cốt lõi của Tập đoàn Vạn Đạt, là nơi tiêu dùng từ A - Z, đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của người dân một cách toàn diện, chẳng khác gì tạo ra một trung tâm thành phố mới. Công trình tiêu biểu của mô hình này là: Trung tâm thương mại Vạn

Đạt Thượng Hải, Trung tâm thương mại Vạn Đạt Bắc Kinh, Trung tâm thương mại Vạn Đạt Ninh Ba, Trung tâm thương mại Vạn Đạt Thành Đô.

Trong mô hình thương mại thế hệ thứ ba Vạn Đạt Plaza, Tập đoàn Vạn Đạt mở phố đi bộ bên trong, sau đó xếp đặt cửa hàng của các thương hiệu chủ lực chạy xung quanh phố đi bộ, chứ không phải "mỗi người cát cứ một phương", đây là ý tưởng sáng tạo trong thiết kế bất động sản thương mại của Tập đoàn Vạn Đạt.

Từ năm 2000 bắt đầu chuyển đổi mô hình làm bất động sản thương mại, đến năm 2005, ra mắt thành phố phức hợp Vạn Đạt. Trải qua 5 năm, Vạn Đạt đã hoàn thành sự chuyển mình ngoạn mục. Nói một cách khách quan, đến năm 2005, tiếng tăm của Tập đoàn Vạn Đạt đã nổi như cồn ở trong nước, hơn nữa mô hình thành phố phức hợp thế hệ thứ ba cũng đã chín muồi. Tuy nhiên, trong hàng ngũ các công ty khai thác bất động sản, thực lực và tầm ảnh hưởng của Vạn Đạt còn chưa đuổi kịp Vạn Khoa, thậm chí còn chưa bằng Bích Quế Viên niêm yết năm 2007. Song, Vương Kiện Lâm đã phát huy năng lực huy động vốn siêu việt của mình, giúp Tập đoàn Vạn Đạt mở rộng nhanh chóng. Đến năm 2007, Tập đoàn Vạn Đạt đã sở hữu hàng chục Trung tâm thương mại Vạn Đạt trong cả nước, dẫn đầu trong lĩnh vực địa ốc thương mại.

Năm 2008, Mỹ nổ ra cuộc khủng hoảng tài chính, cỗ máy xuất khẩu của nền kinh tế Trung Quốc bị "tắt máy", Chính quyền Trung ương quyết định áp dụng chính sách mở rộng tài chính để kích thích kinh tế phát triển, trước tiên là "bơm" 4 nghìn tỷ tệ. Hồi đó chính sách tiền tệ khá nới lỏng, cộng thêm cuộc khủng hoảng tác động đến hầu hết các lĩnh vực, nên Chính quyền địa phương hy vọng sớm biến đất đai trong tay thành tiền mặt, còn các ngân hàng cũng mong khách hàng "sộp" vay nhiều tiền.

Lúc đó, Ủy ban giám sát ngân hàng hàng tháng đều theo dõi sát sao chỉ tiêu cho vay của các ngân hàng, để xem liệu có đạt quy chuẩn hay không. Vì vậy, khi một số công ty bất động sản có máu mặt có nhu cầu vay tiền thì hầu như không cần nói đến câu thứ hai.

Cuộc khủng hoảng tài chính ở Mỹ đã tác động đến rất nhiều lĩnh vực trên phạm vi toàn thế giới, đa số các ngành nghề đều chịu ảnh hưởng nặng nề. Song với tài trí và tầm nhìn xa rộng, Vương Kiện Lâm lại tận dụng cơ hội này tăng tốc phát triển Vạn Đạt theo đồ thị "hình chữ V", nhanh chóng bỏ lại phía sau những công ty lớn

từng dẫn trước Vạn Đạt, kết quả thật khiến nhiều người sửng sốt.

Giai đoạn này, sở dĩ Vạn Đạt phát triển mạnh mẽ cũng là nhờ vào việc lấy mô hình thành phố phức hợp làm xương sống của Vạn Đạt cực kỳ "hợp khẩu vị" của Chính quyền địa phương. Mô hình khai thác tổng hợp này của Vạn Đạt quy mô lớn, đầu tư khủng, vai trò thúc đẩy kinh tế địa phương rất rõ rệt. Ngoài ra, trung tâm thương mại Vạn Đạt còn thu hút rất nhiều thương hiệu hàng đầu trong nước và quốc tế, góp phần nâng cao hình ảnh của thành phố, vì vậy họ có động lực để hợp tác với Vạn Đạt.

MÔ HÌNH VẠN ĐẠT

Vạn Đạt có một câu khẩu hiệu nổi tiếng: "Mỗi Vạn Đạt Plaza là một trung tâm thành phố", câu khẩu hiệu này cho thấy thực lực và năng lực tái tạo trung tâm thành phố của Tập đoàn Vạn Đạt. Vạn Đạt tận dụng ưu thế của mình, có thể chọn vị trí thích hợp tại rất nhiều các thành phố loại 2, 3, 4 trong cả nước để nhanh chóng xây dựng Vạn Đạt Plaza. Với tốc độ bình quân mỗi năm xây 20 Vạn Đạt Plaza, Vạn Đạt đang tăng tốc mở rộng trên bản đồ rộng lớn của Trung Quốc.

Điều này không những đảm bảo hiệu ứng thương hiệu và tốc độ kiếm tiền nhanh chóng của Vạn Đạt, mà còn khiến mô hình Vạn Đạt Plaza thâm nhập vào từng nhóm khách hàng trong thành phố, với mỗi loại hình, chiến lược phát triển của Vạn Đạt đã thay đổi sâu sắc sự phát triển mô hình thương mại của thành phố.

Một ví dụ điển hình là, ở thành phố Ngân Xuyên nơi dân số vừa vượt 2 triệu người, Vạn Đạt đầu tư 3 dự án bất động sản. Chỉ trong 3 năm, đầu tư 7,5 tỷ tệ, tổng cộng xây mới 2 tổ hợp thương mại. Ngân Xuyên không phải thành phố loại 1, vậy vì sao được Tập đoàn Vạn Đạt coi trọng như vậy? Điều này bắt nguồn từ khát vọng sở hữu thành phố phức hợp của người dân địa phương.

Năm 2011, Trung tâm thương mại Vạn Đạt Kim Phượng Ngân Xuyên chính thức khai trương, trước đó 4 ngày, số người vào mua sắm đã lập kỷ lục tới hơn 800 nghìn người, điều này hiển nhiên là cơ sở thôi thúc Vạn Đạt tiếp tục "cày sâu cuốc bẫm" ở Ngân Xuyên.

Đến năm 2012, doanh số của Vạn Đạt Kim Phượng đạt 800 triệu tệ, chỉ trong một năm đã soán ngôi số 1 về tốc độ tăng trưởng doanh thu trong hơn 70 Vạn Đạt Plaza trên cả nước. Trong khi đó, Vạn Đạt Plaza Tây Hạ khai trương mới chỉ 2 ngày, lưu lượng khách

đã lên đến 690 nghìn lượt người, doanh số đạt 39 triệu tệ.

Từ năm 2006, Tập đoàn Vạn Đạt đã xây dựng công trình tiêu biểu đầu tiên của mình ở Ngân Xuyên: Trung tâm chiếu phim Vạn Đạt Đông Phương Hồng, sự kiện này hồi đó gây chấn động một thời, cũng nhờ vậy mà ngày càng có nhiều người quay trở lại rạp chiếu phim. Đây cũng là cách làm quen thuộc để tiến quân vào một thành phố của Vạn Đạt trong vài năm qua: xây dựng rạp chiếu phim hoặc trung tâm thương mại ở địa phương trước, để thương hiệu Vạn Đạt dần ăn sâu vào tâm trí của người dân, sau đó mới xây Vạn Đạt Plaza hay thậm chí cả thành phố phức hợp.

Thật ra hồi đó không ít người đã ý thức được rằng, Trung tâm chiếu phim Vạn Đạt được đưa vào Đông Phương Hồng Plaza là đã hình thành dáng dấp của thành phố phức hợp.

Theo "thông lệ của Vạn Đạt", thành phố phức hợp phải hội tụ đủ các chức năng kinh doanh, thương mại, nhà ở..., cung cấp dịch vụ từ A - Z: mua sắm, ăn uống, gym, thư giãn, vui chơi, làm việc...

Quả nhiên, 5 năm sau, Trung tâm Thương mại Vạn Đạt Kim Phượng chính thức ra đời, đáp ứng toàn diện nhu cầu ăn uống, vui chơi, mua sắm, giải trí của người dân; còn sự xuất hiện của chung cư kiểu khách sạn và tòa nhà văn phòng cũng đã giải quyết luôn được vấn đề không gian làm việc.

Kể từ khi khai trương, Trung tâm thương mại Vạn Đạt Kim Phượng tăng trưởng liên tục, từ năm 2012 - 2014, doanh số hàng năm đều đạt mức tăng trưởng hơn 200 triệu tệ, lần lượt đạt 800 triệu, 1,1 tỷ và 1,3 tỷ tệ.

Điều đáng chú ý là, 10% chủ hộ kinh doanh mua cửa hàng trong Vạn Đạt Kim Phượng là người ngoại tỉnh, Vạn Đạt Tây Hạ cũng có không ít người ngoại tỉnh, điều này càng làm nổi bật giá trị của thành phố trung tâm khu vực Ngân Xuyên.

Trên một mức độ nào đó có thể nói, nhờ có Vạn Đạt, cục diện thương mại của Ngân Xuyên mới dần thay đổi từ đơn nhất sang đa dạng, điều này mang lại lợi ích to lớn cho cả Ngân Xuyên và Vạn Đạt.

Thông qua nhân bản bất động sản thương mại, Vương Kiện Lâm quả thật đã vươn "vòi bạch tuộc" Vạn Đạt Plaza sang các khu vực xa khác trên khắp Trung Quốc, không ngừng bén rễ, đâm chồi nảy lộc ở muôn nơi. Nếu nói đây là sự khuếch trương kiểu bảo thủ của Vương Kiện Lâm, thì chẳng thà coi đó là sự tự tin của ông đối với

mô hình Vạn Đạt, miễn là có Vạn Đạt, bất kể ở đâu cũng đều thu hút lượng lớn người tiêu dùng.

Chương 3
BÉN DUYÊN BÓNG ĐÁ

Năm 1994, Tập đoàn Vạn Đạt vừa thành lập được vài năm, còn đang ở giai đoạn đầu phát triển, người dân hầu như đều không biết đến sự tồn tại của nó. Mọi người bắt đầu quen với "Vạn Đạt" từ khi Vạn Đạt thành lập Câu lạc bộ bóng đá Vạn Đạt Đại Liên.

Câu lạc bộ bóng đá Vạn Đạt không chỉ khiến bên ngoài bắt đầu biết đến Vạn Đạt, mà còn khiến thương hiệu của Tập đoàn Vạn Đạt in sâu hơn trong tâm trí của mọi người. Có thể sẽ có người thắc mắc, Vương Kiện Lâm không làm bất động sản cho tốt đi, hà cớ gì lại thành lập câu lạc bộ bóng đá? Mà việc thành lập câu lạc bộ bóng đá thật ra là cuộc thí điểm về cải cách bóng đá, hay là bước chuyển mình ngoạn mục của Vạn Đạt?

Tình yêu dành cho bóng đá của người dân Đại Liên, cả Trung Quốc đều biết. Thành phố này đã đóng góp cho Quốc gia nhiều cầu thủ xuất sắc nhất. Có thể nói Đại Liên là kho nhân tài của bóng đá Quốc gia; đội tuyển Quốc gia chơi không tốt thì những cầu thủ xuất sắc của Đại Liên sẽ bị chỉ trích đầu tiên.

Tín hiệu của cải cách khiến người yêu bóng đá Đại Liên bắt tay vào hành động, từ bỏ thể chế đội chuyên nghiệp, để Liên đoàn bóng đá địa phương tìm tòi hướng khả thi cho việc thành lập câu lạc bộ.

Tại hội nghị của Liên đoàn bóng đá Quốc gia năm 1991, cựu cầu thủ đội tuyển Quốc gia, Phó Chủ tịch Liên đoàn bóng đá Trung Quốc, Chủ nhiệm Ủy ban Thể thao thành phố Đại Liên - Cái Tăng Thánh - đã đề xuất ý tưởng thành lập "Đặc khu bóng đá" trong bài phát biểu tại tổ, ý tưởng này nhận được sự ủng hộ của lãnh đạo phụ trách mảng thể thao của thành phố.

Hai tháng sau khi đội tuyển bóng đá Olympic Trung Quốc thất bại

ở Kuala Lumpur, Ủy ban Thể thao thành phố Đại Liên chính thức nộp báo cáo về Đặc khu bóng đá lên Ủy ban Thể thao Quốc gia. Ngày 8/5, Ủy ban Thể thao Quốc gia ra văn bản đồng ý cho Đại Liên thành lập Đặc khu bóng đá. Luôn giữ mối quan hệ tốt đẹp với Ủy ban Thể thao thành phố, ngay tức khắc, Vương Kiện Lâm đã nhìn thấy cơ hội của mình. Tiền trong tay ông đang là thứ Đặc khu bóng đá cần nhất, mà xây dựng cơ chế câu lạc bộ, doanh nghiệp sẽ là chủ thể; việc các cơ quan truyền thông đưa tin sẽ mở rộng tuyên truyền cho thương hiệu doanh nghiệp. Tất cả những điều này là nền tảng vững chắc Vạn Đạt có thể dựa vào khi mở rộng. Vậy là, với 4 triệu tệ tiền tài trợ, Vạn Đạt đã trở thành đối tác hợp tác được Ủy ban Thể thao Đại Liên cân nhắc đầu tiên khi trù bị thành lập câu lạc bộ bóng đá.

Ngày 8/3/1994, hơn một tháng trước khi diễn ra mùa giải đầu tiên của giải bóng đá nhà nghề, Câu lạc bộ bóng đá Vạn Đạt chính thức tuyên bố thành lập.

Cầu thủ của Câu lạc bộ bóng đá Vạn Đạt vốn đã có trình độ nhất định, giờ được tiếp thêm nguồn vốn hùng hậu, chẳng khác nào thêu hoa trên gấm, phát triển mạnh mẽ, 8 lần giành ngôi vị vô địch. Thực lực kinh tế hùng hậu là yếu tố quan trọng để Câu lạc bộ bóng đá Vạn Đạt đạt tới thành tích xuất sắc như vậy. Để các cầu thủ dốc hết tâm sức vào bóng đá, Vạn Đạt đã làm tất cả những gì có thể nhằm đem đến cho các cầu thủ một môi trường luyện tập, sinh hoạt, nghỉ ngơi lý tưởng. Chẳng hạn như khi các cầu thủ của câu lạc bộ ở tại nhà thi đấu, Vạn Đạt đã cải tạo khu ký túc xá, không chỉ lát sàn gỗ mà còn lắp điều hòa.

Trong vòng loại cuối cùng của Giải vô địch Quốc gia năm 1994, đội Vạn Đạt đương đầu với đội chủ nhà Toàn Hưng Tứ Xuyên. Trước đấy, đội Toàn Hưng Tứ Xuyên chưa từng thua trận nào nên muốn giữ kỷ lục bất bại trên sân nhà. Đương nhiên, đội Vạn Đạt cũng không muốn thua, chính vì thế các cầu thủ đội Vạn Đạt đều dốc sức trên sân cỏ.

Sau nửa tiếng diễn ra trận đấu, đội Vạn Đạt đã dẫn trước đội Toàn Hưng với tỷ số 3:0, thắng lợi của đội Vạn Đạt khiến các cổ động viên của đội Tứ Xuyên "lật kèo" vào phút chót, hô vang khẩu hiệu "Vạn Đạt". Cuối cùng, đội Vạn Đạt đã ôm về chiếc cup vô địch giải bóng đá nhà nghề.

Trận túc cầu này đã được Đài truyền hình Hồng Công phát trực tiếp tại hơn 50 quốc gia và vùng lãnh thổ, màn trình diễn của đội Vạn Đạt đã để lại ấn tượng sâu sắc cho người mê bóng đá toàn thế

giới.

Sau khi đội Vạn Đạt giành thắng lợi, Chủ nhiệm Ủy ban Thể thao Quốc gia Ngũ Thiệu Tổ đã chúc mừng thành tích đội. Không còn nghi ngờ gì nữa, thắng lợi của đội Vạn Đạt không thể tách rời sự đầu tư của Vạn Đạt.

Đương nhiên, Vạn Đạt cũng thu được không ít lợi ích vô hình. Chiến thắng vang dội của đội bóng Vạn Đạt đã nâng cao danh tiếng của thương hiệu Vạn Đạt. Tuy 6 năm sau Vạn Đạt "rút lui", nhưng quyết định này không hề tạo ra tác động tiêu cực đến thương hiệu Vạn Đạt.

Không còn nghi ngờ gì nữa, quyết định đầu tư vào bóng đá của Vương Kiện Lâm là đúng đắn. Tuy trong cuộc thử nghiệm cải cách bóng đá này của Trung Quốc, Vương Kiện Lâm và Tập đoàn Vạn Đạt đều là "vật thí nghiệm", nhưng Vạn Đạt lại nhờ có bóng đá mà nổi tiếng khắp nơi.

Ngoài ra, với đầu óc kinh doanh nhạy bén, Vương Kiện Lâm còn dẫn dắt Vạn Đạt mở rộng tầm nhìn phát triển doanh nghiệp, từ đó bắt đầu bước lên vũ đài rộng mở hơn.

QUẢN LÝ ĐỘI BÓNG NHƯ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

Vương Kiện Lâm là cổ động viên bóng đá thực thụ, ông xem World Cup "không sót trận nào". Ông đặt đồng hồ báo thức để không bị nhỡ những trận quan trọng.

Điều Vương Kiện Lâm thấy tiếc nhất là xem World Cup nhưng lại không có đội Trung Quốc. Ông cho biết đây là lý do ông đầu tư tài trợ đội bóng Đại Liên: "Mấy năm trước công ty chưa có khả năng, giờ có chút tiền, cũng nên đứng ra gánh vác." "Mỗi năm 4 triệu tệ chỉ là con số dự kiến, cùng với sự phát triển của công ty, tiền đầu tư sẽ còn tăng lên."

Song, sự nuối tiếc của Vương Kiện Lâm không vì sự hết lòng dành cho bóng đá mà được bù đắp, mãi cho đến World Cup Hàn - Nhật năm 2002, các cầu thủ Vạn Đạt của ông như: Hách Đông Hải, Tôn Kế Hải, Trương Ân Hoa mới lần đầu tiên xuất hiện trên sân cỏ giải World Cup. Khi đó, Vương Kiện Lâm đã rời đội bóng được hơn 2 năm, Vạn Đạt Đại Liên đã đổi tên thành Thực Đức. Tuy vậy, Vương Kiện Lâm lăn lộn nhiều năm trong làng bóng đá, hiển nhiên nhìn thấy rõ lợi ích mà bóng đá mang lại cho ông và doanh nghiệp.

Theo báo "Phương Nam cuối tuần", Vương Kiện Lâm vốn chỉ định đầu tư vào bóng đá 4 triệu tệ trong năm đầu tiên, nhưng cuối cùng lại bội chi, phải rót thêm 2 triệu tệ, đây quả là gánh nặng cho Tập đoàn Vạn Đạt đang ở giai đoạn cất bước, thậm chí có thể nói là "đòn chí mạng". Một lãnh đạo của Liên đoàn bóng đá Đại Liên nhớ lại, trước tình hình đó, Vương Kiện Lâm nói: "Sang năm không làm được nữa rồi." Thực ra lúc ấy, ông đã có dự định rút khỏi làng bóng đá. Cho đến khi bị đối xử "lạnh nhạt" trong chuyến đi Singapore, ông mới kiên định niềm tin của mình.

Đợt đó, Vương Kiện Lâm và lãnh đạo cấp cao của Tập đoàn sang Singapore làm việc với một tập đoàn tài chính, nhưng đã bị từ chối thẳng thừng, sau phải nhờ người quen nói rõ mình là "ông chủ đội bóng giành vô địch Giải vô địch Quốc gia Trung Quốc", đối phương mới "xuống nước", long trọng đón tiếp.

Sau khi từ Singapore trở về, Vương Kiện Lâm "nghiến răng" kiên trì tiếp tục làm bóng đá. Thật ra, đây không phải lần đầu tiên công ty của Vương Kiện Lâm bị "lạnh nhạt" khi tìm kiếm cơ hội mở rộng ra nước ngoài.

Ngay từ cuối những năm 80, đầu những năm 90 của thế kỷ 20, Vương Kiện Lâm đã sang Tây Âu, kế hoạch ban đầu là gặp lãnh đạo cấp cao của một công ty xuyên quốc gia. Xem xong tài liệu, đối phương liền không nể mặt nói luôn: "Công ty chúng tôi tiếng tăm lừng lẫy trên thế giới, công ty muốn hợp tác với chúng tôi nhiều không kể xiết, các anh chỉ là một công ty nhỏ, tôi không có thời gian cũng không có hứng thú, nếu các anh vẫn cứ muốn làm việc, hãy liên hệ với văn phòng đại diện của chúng tôi ở Bắc Kinh trước đi."

Nhưng đến giữa những năm 90 của thế kỷ 20, biển quảng cáo đèn neon "Tập đoàn Vạn Đạt" lớn nhất thế giới lúc đó đã đứng sừng sững ở trung tâm thành phố Đại Liên, Vạn Đạt đã không còn là "công ty nhỏ" nữa.

Với bóng đá, Vương Kiện Lâm có cách nghĩ riêng của mình, ông không định "chơi cho vui", ông mưu cầu quyền phát ngôn tuyệt đối trong việc kinh doanh và vận hành đội bóng. Ông từng miêu tả ý tưởng của mình về câu lạc bộ: "Thông qua đòn bẩy tiền vốn, xác lập ý thức doanh nghiệp, chuyển đổi hoàn toàn cơ chế, làm việc theo quy luật bóng đá và quy luật thị trường, từng bước quá độ đến một thực thể có tư cách pháp nhân độc lập kinh doanh tổng thể với bóng đá, lấy chế độ cổ phần làm xương sống, rồi cuối cùng hình thành chức năng tạo máu."

Đây là phương thức vận hành điển hình của câu lạc bộ bóng đá phương Tây với "trung tâm huấn luyện tài năng trẻ". Những nước có trung tâm huấn luyện khá hoàn thiện có: Đức, Tây Ban Nha, Mỹ, Nhật Bản.

Với tư cách là Chủ tịch Hội đồng quản trị, Vương Kiện Lâm đi theo đội bóng không sót trận nào. Ông Nhậm Cử Nhất cho biết, Chủ nhật thi đấu, thứ Bảy Vương Kiện Lâm chắc chắn tới, thứ Bảy thi đấu, thứ Sáu chắc chắn đến. Ông sẽ dẫn theo chánh văn phòng hoặc một phụ tá, không chỉ nhất định đến tận nơi, mà còn đích thân động viên các cầu thủ trước mỗi trận đấu.

Ông thậm chí còn đích thân quan tâm đến việc lớn việc nhỏ của đội bóng, bao gồm cả việc thuê huấn luyện viên nước ngoài. Huấn luyện viên Pelle đến từ Thụy Điển là một trong những huấn luyện viên nước ngoài đầu tiên của Vạn Đạt Đại Liên. Ông này có mái tóc dài chấm vai, nói như Nhậm Cử Nhất thì "giống con gái". Theo quy định lúc đó, cầu thủ không được để râu dài và tóc dài.

Mùa giải năm 1996, vốn đã sắp xếp Pelle ra sân trong trận đấu với Thiên Tân, nhưng trước trận đấu Vạn Đạt nhận được thông báo, Ủy ban Thể thao Quốc gia chỉ đạo: Pelle không được ra sân. Lãnh đạo Liên đoàn bóng đá cho rằng, tóc Pelle quá dài, phải cắt ngay.

Phòng thay đồ không có kéo, việc cắt tóc cho Pelle rất có thể không thực hiện được. Vị huấn luyện viên thở dài thườn thượt, tỏ ra bức xúc. Pelle cho rằng ép mình phải cắt tóc là một việc rất nực cười nên không đồng ý. Pelle yêu cầu Vạn Đạt hủy hợp đồng, muốn về nước. Câu lạc bộ Vạn Đạt lập tức gọi điện thoại xin ý kiến, liền được cấp trên cho phép: Có thể buộc tóc lại, tết thành bím, để tạm thời tham gia trận này, về đến Đại Liên buộc phải cắt ngắn.

Các quy định của phía Trung Quốc khiến Pelle tức giận, về đến Đại Liên, Vương Kiện Lâm dẫn theo lãnh đạo cấp cao của câu lạc bộ đích thân đến tận nhà của Pelle để xin lỗi. Vương Kiện Lâm thật lòng muốn giữ Pelle ở lại, ông mang tặng Pelle cả bức thư pháp mình sưu tầm được. Cuối cùng, trước sự thuyết phục của Vương Kiện Lâm, Pelle đã đồng ý ở lại.

Ông Nhậm Cử Nhất cho biết, Vạn Đạt động viên Pelle cắt lấy lệ 1 cm tóc, rồi đưa chỗ tóc ấy cho Ủy ban Thể thao Quốc gia, "Đây nhé, chúng tôi đã cắt rồi, tóc đây." Làm vậy mới làm yên lòng các bên.

Vương Kiện Lâm hiểu rằng, ngoài việc quan tâm với tư cách là ông

chủ ra, tiền mới là đòn bẩy quan trọng nhất thôi thúc các cầu thủ trở nên chuyên nghiệp. Ông thử nghiệm thưởng tiền theo cơ chế kinh tế thị trường để khích lệ các cầu thủ, ở một chừng mực nào đó, điều này vô tình đã mở ra thời đại "bóng đá vung tiền". Ông nói: "Lần đầu tiên nói chuyện với đội bóng tôi đã nhấn mạnh, mức độ cống hiến liên quan chặt chẽ đến lợi ích của mỗi người, thu nhập sẽ nâng cao theo đẳng cấp, khoảng cách rất có thể lên đến hàng chục lần. Thù lao của người có cống hiến nổi bật sẽ không ít hơn các cầu thủ chuyên nghiệp, đồng thời dành cho họ một vị trí tốt trong công ty, còn cầu thủ nào biểu hiện kém sẽ không được sắp xếp công việc sau khi giải nghệ."

Khi đầu tư sang bóng đá, Vương Kiện Lâm vẫn giữ cách làm và quan điểm như trong xây dựng doanh nghiệp, ông mong "nhân viên" cống hiến bao nhiêu sẽ được đền đáp bấy nhiêu, thậm chí sự đền đáp phải nhiều hơn. Từng có cơ quan truyền thông đưa tin, tại các trận đấu, luôn thấy Vương Kiện Lâm xách chiếc cặp da chứa 1 triệu tệ tiền mặt.

Ngoài thưởng tiền mặt, để khơi dậy tiềm năng của các cầu thủ, Vương Kiện Lâm còn cho làm quả bóng vàng, mỗi quả nặng 300g, toàn bộ là vàng ròng. Tuy nhiên, các cầu thủ có thể không biết "nhìn hàng", họ chỉ coi "quả bóng vàng" là một món đồ lưu niệm, không thể sánh bằng xe hơi, căn hộ…

Vương Kiện Lâm đã không phụ lòng mong đợi, ông dùng căn hộ và xe sang Mercedes để thể hiện cách quản lý của nhà họ Vương. Những gì ông làm đều nhằm mục đích khích lệ tinh thần cầu thủ, chính vì vậy khi thành tích đội bóng không tốt, ông là người đầu tiên chịu áp lực. Mùa giải năm 1995, Vạn Đạt bị thua liên tiếp, Vương Kiện Lâm đã thổ lộ với báo giới nỗi niềm trong lòng không chút giấu giếm: "Chẳng hạn như doanh nghiệp tư nhân chúng tôi, mỗi năm bỏ ra 10 triệu tệ làm bóng đá, không dễ dàng chút nào, tôi mà không bỏ ra, sẽ chẳng ai nói được gì. Lấy 10 triệu tệ, nhân viên của tôi sẽ được chia ít đi. Cách đây không lâu, đội bóng phản ánh không có phương tiện đi lại, tôi đã mua ngay một chiếc xe, hết 500 nghìn tệ. Lại vừa đầu tư thêm 2 triệu, hợp tác với Công ty Thạch Huy Thạch xây một cơ sở huấn huyện. Cơ sở huấn luyện có 2 sân, một tòa nhà nhỏ, trong phòng có điều hòa, nhà vệ sinh. Năm ngoái tôi hứa với đội là 3 căn nhà, bây giờ tôi cho 5 căn… Là ông bầu bóng đá, những gì cần làm tôi đã làm rồi, lẽ nào còn muốn tôi vào sân thay cầu thủ?"

Vương Kiện Lâm quả thật rất mạnh tay chi tiền cho đội bóng, có người so sánh Vương Kiện Lâm với nhà tài phiệt người Nga

Abramovich vung tiền để đánh bóng Chelsea. Tuy nhiên, ngoài việc mạnh tay chi tiền mua cầu thủ ngoại ra, hai người họ hầu như không có điểm chung nào khác; hơn nữa Vương Kiện Lâm vào nghề còn sớm hơn Abramovich hơn chục năm, sự nghiệp bóng đá của ông cũng nhận được sự ủng hộ nhiệt tình của người dân Đại Liên, lãnh đạo thành phố thậm chí còn giúp đội bóng Vạn Đạt thuê cầu thủ.

Trong sự nghiệp bóng đá, Vương Kiện Lâm không coi việc thống trị Giải Vô địch Quốc gia làm mục tiêu cuối cùng, ông có tham vọng lớn hơn. Sau khi có trong tay chức Vô địch Quốc gia, Vương Kiện Lâm bày tỏ: Bước tiếp theo của đội Vạn Đạt Đại Liên là phải giành chức Vô địch "Cup Vô địch các câu lạc bộ châu Á" (tiền thân của Giải Vô địch châu Á), phải đóng góp cho bóng đá Trung Quốc sớm ngày vượt khỏi châu Á bước ra thế giới. Đáng tiếc là ông không được toại nguyện.

Lần đội Vạn Đạt đến gần Cup châu Á nhất là năm 1998. Trong trận chung kết Cup Vô địch các câu lạc bộ châu Á, cuộc đối đầu giữa đội Vạn Đạt và đội Posco Hàn Quốc diễn ra vô cùng gay cấn, sau 120 phút vẫn bất phân thắng bại, tỷ số 0:0. Cuối cùng, trong lượt đá luân lưu 11m, Vạn Đạt đã thua đối thủ, đứng thứ 2.

NƯỚC MẮT CHIA TAY TRÊN SÂN CỎ

Đội bóng đá Vạn Đạt rất được chính quyền coi trọng, tuy nhiên, về mặt quản lý thật sự, Vạn Đạt lại luôn bị hạn chế bởi chính quyền. Kiểu quản lý không thể làm theo ý mình khiến Vương Kiện Lâm có nhiều phàn nàn, nghe nói, ông từng nhiều lần xung đột với lãnh đạo Thành phố về quản lý đội bóng. Ngoài ra, Vạn Đạt nhiều lần giành chức vô địch, khiến đòi hỏi của các cổ động viên cũng ngày càng cao. Sức ép từ Chính quyền thành phố Đại Liên và sự hoành hành của nạn "thổi còi đen cá độ bóng đá" khiến Vương Kiện Lâm dần dà có ý định rút lui.

Ngày 27/09/1998, trong trận bán kết Cup Các liên đoàn bóng đá giữa đội Vạn Đạt Đại Liên và đội Liêu Ninh, do bất mãn trước quyết định phạt 3 quả penalty của trọng tài chính, Vương Kiện Lâm tuyên bố "vĩnh viễn rút khỏi làng bóng đá Trung Quốc", tuyên bố này đã châm ngòi cho việc Vạn Đạt rút hoàn toàn khỏi làng bóng đá. Năm 2000, trước khi cơn bão phòng, chống nạn "thổi còi đen cá độ" lan tràn khắp làng bóng đá, thương hiệu Vạn Đạt hoàn tất việc chia cắt cuối cùng với bóng đá, Câu lạc bộ bóng

đá Vạn Đạt Đại Liên trở thành lịch sử.

Sau khi rút khỏi làng bóng đá, Vương Kiện Lâm dốc toàn bộ tâm trí vào việc kinh doanh của Tập đoàn Vạn Đạt, Vạn Đạt Plaza của ông bắt đầu mở rộng ra các thành phố lớn trong cả nước. Tuy nhiên, Vương Kiện Lâm vẫn dành tình yêu cho bóng đá. Năm 2005, trong một buổi nói chuyện tại Đại học Phục Đán, ông nhắc đến khả năng quay lại làng bóng đá: "Trở lại bóng đá Trung Quốc, cần phải hiểu vì sao chúng tôi rút khỏi. Có hai nguyên nhân, một là cảm thấy bất lực trước thể chế này, là quan chức làm bóng đá, tôi cứ thế chi tiền, không có quyền phát ngôn, tôi thấy thật vô nghĩa. Hai là, sau khi tập đoàn của chúng tôi vào thì ngăn cấm được. Khi nào tôi vào? Sau khi bóng đá quan chức đổi thành bóng đá thị trường, tôi nhất định sẽ quay lại, chắc chắn sẽ là tốt nhất."

TRỞ LẠI LÀNG BÓNG ĐÁ

Ngày 3/7/2011, Chủ tịch Hội đồng quản trị Tập đoàn Vạn Đạt từng quả quyết rút khỏi làng bóng đá thì nay lại tuyên bố quay lại làng bóng đá. Khác với hơn chục năm trước, ông không chọn bơm tiền cho bất cứ câu lạc bộ nào, kế hoạch của Vạn Đạt là: trong 3 năm tới chi tối thiểu 500 triệu tệ, đạt được hợp tác chiến lược với Liên đoàn bóng đá, trong đó trọng điểm là thương hiệu công ty sẽ đồng hành cùng Giải Bóng đá ngoại hạng Trung Quốc cũng như đào tạo bồi dưỡng bóng đá thanh thiếu niên.

Ngay từ tháng 1/2011, Ủy viên Quốc vụ Lưu Diên Đông hồi đó đã chủ trì triệu tập hội nghị nhằm chấn hưng bóng đá Trung Quốc. Thông điệp của Hội nghị này là, "Trung ương rất quan tâm việc cải cách và phát triển phong trào bóng đá." Vương Kiện Lâm lập tức bày tỏ, miễn là bóng đá Trung Quốc cần, Vạn Đạt sẽ dốc sức ủng hộ, vài trăm triệu tệ không thành vấn đề.

Nửa năm sau, lời hứa được thực hiện. Ngày 3/7, lễ ký "Thỏa thuận hợp tác chiến lược giữa Liên đoàn Bóng đá Trung Quốc và Tập đoàn Vạn Đạt" diễn ra tại Đại học Tự nhiên Bắc Kinh. Theo đó, trong 3 năm, Tập đoàn Vạn Đạt chi ít nhất 500 triệu tệ, hỗ trợ toàn diện việc chấn hưng bóng đá Trung Quốc. Ngoài ra, dự án "Ngôi sao hy vọng của nền bóng đá Trung Quốc sang châu Âu du học" do Vạn Đạt tài trợ cũng chính thức được khởi động, là khoản tài trợ riêng cao kỷ lục trong lịch sử giải bóng đá nhà nghề, cũng như trong lịch sử thể thao Trung Quốc.

Sau khi kết thúc hoạt động, bà Lưu Diên Đông bắt tay ông Vương Kiện Lâm nói: "Ông đã làm một việc hữu ích, nhất là vào thời điểm bóng đá Trung Quốc ảm đạm nhất, việc này lại càng có ý nghĩa." Vương Kiện Lâm không định dựa vào khoản tài trợ bóng đá để trực tiếp kiếm tiền cho mình, ông có tính toán dài hơi hơn.

"Không thể kiếm tiền, nhưng cũng không tính là nhiệm vụ chính trị. Nếu không làm, lãnh đạo cũng không ép buộc." Vương Kiện Lâm cho rằng, có thể đi đến thỏa thuận hợp tác là sự kết hợp ăn ý giữa yêu cầu của cấp trên và nguyện vọng của mình. Vương Kiện Lâm bày tỏ, sở dĩ bản thân lại có ý tưởng đầu tư cho bóng đá Trung Quốc sau khi đã nản chí ngã lòng là vì phong trào chống nạn "thổi còi đen cá độ" đã cho ông niềm tin.

Vương Kiện Lâm nói: "Muốn làng bóng đá được trong sạch, ít ra quan chức cấp cao phải luôn có thái độ cứng rắn, sở dĩ tôi đồng ý quay lại vì qua tìm hiểu được biết sau này các giải ngoại hạng Trung Quốc, giải trong nước, Bộ Công an đều sẽ tham gia. Nói như các quan chức cấp cao là 'phải luôn có thái độ cứng rắn.'"

Thỏa thuận tài trợ 500 triệu tệ trong 3 năm giữa Vạn Đạt và Liên đoàn Bóng đá Trung Quốc gồm 6 điểm: Một là Giải Ngoại hạng Trung Quốc do thương hiệu Vạn Đạt đồng hành tổ chức; Hai là triển khai công tác tuyển chọn thanh thiếu niên dưới 16 tuổi, đồng thời đưa hạt giống bóng đá ưu tú sang các câu lạc bộ bóng đá hàng đầu châu Âu rèn luyện nâng cao; Ba là đầu tư công sức và tiền bạc cho Giải Bóng đá thanh thiếu niên toàn quốc, gây dựng Giải phát triển lớn mạnh; Bốn là không tiếc tiền của mời huấn luyện viên hàng đầu nước ngoài làm huấn luyện viên trưởng; Năm là cải cách sâu sắc việc sát hạch trọng tài và chế độ khen thưởng; Sáu là dốc sức nâng đỡ bóng đá nữ phát triển.

Có tiền rồi, Liên đoàn bóng đá bắt đầu cuộc "chọn tướng" rầm rộ, sau đó, lão tướng người Tây Ban Nha Camacho được chọn làm huấn luyện viên trưởng đội tuyển Quốc gia Trung Quốc. Nhưng chẳng bao lâu sau, Vương Kiện Lâm phát hiện ra tiền của mình không được tiêu đúng chỗ.

Năm 2011, Liên đoàn bóng đá ký với ông Camacho hợp đồng 3 năm rưỡi, hợp đồng thanh toán lương hàng năm cho ê-kíp huấn luyện viên của ông Camacho là 4,3 triệu tệ sau thuế, khoản lương khủng này có thể lọt vào Top 10 bảng xếp hạng lương huấn luyện viên bóng đá trên thế giới. Nhưng trong hợp đồng lại không có bất cứ quy định cứng nào về thành tích và tiêu chuẩn sát hạch, hay nói cách khác, Liên đoàn bóng đá Trung Quốc không có quyền

đơn phương chấm dứt hợp đồng với Camacho.

Mọi người đều mong đợi nhà cầm quân nổi tiếng Camacho có thể dẫn dắt đội tuyển bóng đá Trung Quốc góp mặt trong Giải Vô địch bóng đá thế giới diễn ra tại Brazil năm 2014, nhưng điều khiến mọi người thất vọng là, đội Trung Quốc ngay cả vòng loại thứ 2 khu vực châu Á cũng không vào được.

Diện mạo đội bóng không được cải thiện, không vượt qua được vòng bảng vòng loại Giải vô địch châu Á, tiếng nói yêu cầu "sa thải" ông Camacho ngày càng dâng cao. Song, do hợp đồng không có bất cứ điều khoản hạn chế nào, Camacho vẫn nhận lương khủng, tiếp tục làm "chủ soái" đội bóng đá. Cho đến tận ngày 15/06/2013, đội Trung Quốc thảm bại trước đội Thái Lan với tỷ số 1:5, trước sự phẫn nộ của người hâm mộ bóng đá Trung Quốc, Liên đoàn bóng đá Trung Quốc đành phải cho ông Camacho "về vườn".

Nguyên do chính yếu của việc Liên đoàn bóng đá không quyết tâm cho ông Camacho "về vườn" là: tiền. Bởi Trung Quốc đơn phương hủy hợp đồng, Camacho "đòi" khoản tiền bồi thường "khủng". Vạn Đạt đã chi tiền tài trợ lại còn lỗ vốn nên từ chối thanh toán khoản tiền này. Việc đó không chỉ khiến Liên đoàn bóng đá vô cùng lúng túng, mà còn thành trò cười cho thiên hạ do ký bản hợp đồng "ngu dốt".

Cuối cùng, Camacho hủy hợp đồng với Liên đoàn Bóng đá Trung Quốc, nhưng tiền bồi thường là "điều bí mật".

Tháng 7/2014, Trung ương thành lập tổ Công tác đi kiểm tra, Trung tâm Quản lý bóng đá bị liệt vào danh sách đợt đầu của tổ Công tác. Trước khi đi kiểm tra, tại hội nghị Bố trí công tác, với tư cách là Tổ trưởng tổ Công tác, ông Vương Kỳ Sơn nói: "Chỗ nào có vấn đề, chỗ đó có tổ Công tác."

Trong đợt kiểm toán đầu tiên có cả hợp đồng của Camacho, Vạn Đạt có thể thông qua đợt kiểm toán này "đòi lại công bằng" cho số tiền mình đã đầu tư vào. Song, Vương Kiện Lâm hiểu rằng, tiền có thể nâng cao thành tích của một đội bóng một cách nhanh chóng, nhưng không thể cứu vãn bóng đá Trung Quốc. "Vấn đề lớn nhất của bóng đá Trung Quốc là xây dựng thể chế và cải cách chế độ." Ông thừa nhận, mình "chỉ là nhà tài trợ, người chi tiền mà thôi."

Vương Kiện Lâm từng tự giáo huấn trong phòng thay đồ, rằng sẽ không bao giờ so đo việc kiểm soát một đội bóng nữa, ông bắt đầu

mưu cầu quyền phát ngôn của mình trong thiết kế thượng tầng.

TƯƠNG LAI CỦA BÓNG ĐÁ TRUNG QUỐC

Vương Kiện Lâm thừa nhận, hồi đó ông đưa ra quyết định rời khỏi bóng đá là vì nóng giận, tuy đã thề không mảy may dính đến bóng đá, nhưng nhiều năm qua, ông không thể rũ bỏ tình cảm với bóng đá. Với ông, bóng đá là ước mơ. Theo ông, bóng đá Trung Quốc sở dĩ không thể bước ra khỏi châu Á là do cơ sở quần chúng trong nước không đủ chắc chắn. Theo thống kê chưa đầy đủ, hiện nay, thanh thiếu niên làm phong trào bóng đá ở Trung Quốc chỉ có khoảng 10 nghìn người, trong khi tại Nhật Bản và Hàn Quốc, con số là 1 triệu người. Chỉ cần so sánh với hai quốc gia khác cũng ở châu Á thôi, sự chênh lệch đã khiến người ta giật mình.

Từ số liệu này, Vương Kiện Lâm có thể nhìn thấy khoảng cách rõ rệt giữa Trung Quốc và hai nước có nền bóng đá phát triển trong khu vực, bởi mức độ phổ cập trong quần chúng là mấu chốt quyết định liệu một môn thể thao có phát triển tốt không. Ví dụ, sở dĩ bóng bàn trở thành môn bóng quốc dân của Trung Quốc là vì đi khắp Trung Quốc, hầu như đâu đâu cũng nhìn thấy bàn bóng bàn. Kết quả của việc người dân nhiệt tình tham gia là những năm gần đây, Trung Quốc luôn độc chiếm vị trí quán quân môn bóng bàn.

Vì thế, Vương Kiện Lâm chuyển mục tiêu sang thanh thiếu niên, nhưng không phải ông đặt hy vọng thay đổi hiện trạng bóng đá Trung Quốc trong thời gian ngắn, mà mong bóng đá Trung Quốc thực sự lớn mạnh trong 8 - 10 năm tới.

Không chỉ có vậy, Vương Kiện Lâm còn chi tiền tài trợ cho đội bóng đá nữ Trung Quốc, vì theo ông, muốn nâng cấp một môn thể thao cần phải triển khai một cách toàn diện, như vậy mới thực sự nâng cao trình độ thi đấu. Dù bóng đá nữ không sôi động như bóng đá nam, nhưng về mặt thi đấu thể thao, luôn dễ chi tiền cho đội nữ hơn. Lúc này, Vương Kiện Lâm bơm tiền cho đội bóng đá nữ chủ yếu là để nâng cao sĩ khí của đội bóng đá nữ Trung Quốc. Ông không chỉ chi tiền cho đội nữ mời huấn luyện viên nước ngoài, mà còn gắn thương hiệu công ty đồng hành cùng Giải Vô địch bóng đá nữ Trung Quốc.

Tâm tư của Vương Kiện Lâm dành cho bóng đá Trung Quốc cũng giống như các doanh nghiệp từng kinh doanh câu lạc bộ bóng đá. Theo họ, bóng đá Trung Quốc nếu muốn phát triển, buộc phải

thoát ra khỏi cái bóng của Chính phủ, có như vậy bóng đá Trung Quốc mới thực sự thực hiện kết nối hoàn toàn với thị trường, trở thành một ngành kinh doanh.

Như vậy cũng có nghĩa là, nếu chỉ cởi bỏ chiếc áo ngoài Chính phủ, bóng đá Trung Quốc sẽ khó mà phát triển, không những thế, rất có thể còn từ từ đi vào ngõ cụt. Song, cải cách phải có một quá trình, thời gian thành lập Liên đoàn Bóng đá Trung Quốc cũng chỉ mới vài chục năm ngắn ngủi. Lúc này, nước Trung Hoa mới vừa thành lập, phải xây dựng lại từ đầu, kinh tế Trung Quốc còn chưa phát triển, bóng đá đương nhiên càng khó phát triển. Hồi đó, do yếu tố thời đại, rất nhiều ngành nghề đều thuộc sở hữu nhà nước. Cùng với sự phát triển nhanh chóng của kinh tế Trung Quốc cũng như xu hướng nhất thể hóa toàn cầu không ngừng được thúc đẩy, việc cải cách thể chế nhà nước cũng được tiến hành, nhưng rất nhiều cơ quan do liên đới quá nhiều nên đành phải tạm thời gác lại, Liên đoàn Bóng đá Trung Quốc là như vậy.

Hiệu ứng thị giác của bóng đá có sức hút rất mạnh, khiến rất nhiều doanh nghiệp trong xã hội nhắm vào chiếc bánh này, từ chỗ ban đầu là các loại khen thưởng khích lệ các cầu thủ giành ngôi vị quán quân trong các giải đấu quan trọng rồi đến sau này, các doanh nghiệp lớn lần lượt dùng bóng đá làm tấm danh thiếp thể thao của doanh nghiệp để mở thị trường.

Nếu nhìn tổng thể quá trình phát triển của bóng đá Trung Quốc, Vương Kiện Lâm cho rằng, sự tham gia của nguồn vốn tư nhân giống như "bát mì trộn" nóng hổi, song song với việc khơi dậy niềm đam mê đá bóng trên sân cỏ của các cầu thủ thì cũng phải khơi dậy tình yêu bóng đá của khán giả Trung Quốc. Dù sao thì bóng đá cũng là môn thể thao được con người đua nhau hâm mộ sớm nhất, hơn nữa bóng đá Trung Quốc trở nên có sức sống như hiện nay cũng là nhờ sự tham gia của vốn tư nhân.

Tuy nhiên, sau khi Vương Kiện Lâm rời khỏi làng bóng đá, bóng đá Trung Quốc cũng không có dấu hiệu thay đổi khả quan, ngược lại, hiện tượng tham nhũng lại càng nổi cộm hơn. Lúc đó, có rất nhiều ông bầu câu lạc bộ bóng đá, bao gồm cả bầu Thực Đức tiếp quản Câu lạc bộ Vạn Đạt Đại Liên, từng cùng phản ánh lên trên và kêu gọi cải cách thể chế bóng đá, nhưng không có gì tiến triển.

Trước lời kêu gọi của các doanh nghiệp tư nhân tham gia vào bóng đá Trung Quốc, cộng thêm liên tiếp xảy ra "vấn đề lãnh đạo Liên đoàn bóng đá", làng bóng đá Trung Quốc bắt đầu vấp phải "Waterloo", điều này khiến làng bóng đá Trung Quốc vốn đã bị

ảnh hưởng nặng nề giờ thì "mất trâu lại thêm mẻ rìu".

Vương Kiện Lâm cho rằng, bóng đá Trung Quốc rơi vào tình cảnh như hiện nay, nhìn bề ngoài thì khó bề phát triển, nhưng nếu nhìn xa thì lại có thể tiến bộ: hiện trạng "lao dốc" có thể là cú hích, tác động đến cả tiến trình bóng đá Trung Quốc tiến quân vào thương mại hóa, thúc đẩy bóng đá Trung Quốc sớm thoát ly "bình phong" Chính phủ, thật sự thực hiện thương mại hóa toàn diện.

Muốn thay đổi hiện trạng bóng đá Trung Quốc từ gốc rễ, về mặt thể chế, buộc phải đem "gả" bóng đá cho thị trường, chỉ dưới cơ chế vận hành của thị trường, bóng đá Trung Quốc mới có thể phát triển lành mạnh. Nói cách khác, bóng đá Trung Quốc nếu muốn bước ra khỏi vực thẳm và vươn lên, buộc phải tiến hành một cuộc cải cách triệt để, thay đổi các cơ chế, bỏ đi thể chế cũ không còn phù hợp cho sự phát triển.

Năm 2015, Vạn Đạt đã mua lại 20% cổ phần của Câu lạc bộ Madrid với giá 45 triệu euro. Ngày 18/03/2016, Liên đoàn Bóng đá quốc tế (FIFA) và Vạn Đạt ký thỏa thuận hợp tác chiến lược có hiệu lực lên đến 15 năm, Vạn Đạt trở thành nhà tài trợ hàng đầu của FIFA.

Vạn Đạt cho biết, trở thành đối tác của FIFA sẽ phát huy vai trò to lớn hơn trong việc đăng cai tổ chức các giải thi đấu bóng đá quốc tế lớn như World Cup, nhờ đó, thu hẹp được khoảng cách giữa bóng đá Trung Quốc và bóng đá thế giới, nâng cao quyền phát ngôn của bóng đá Trung Quốc trong hệ thống bóng đá quốc tế. Ngoài ra, sẽ tận dụng năng lực chuyên nghiệp của bóng đá quốc tế để hỗ trợ bóng đá Trung Quốc nâng cao trình độ chuyên nghiệp hóa và vận hành thương mại hóa, tăng tốc chấn hưng bóng đá Trung Quốc. Từng bước đi của Vương Kiện Lâm đều nhằm thực hiện cam kết chấn hưng bóng đá Trung Quốc của ông.

Chương 4
ĐẶT NỀN MÓNG KHẮP THẾ GIỚI

CON ĐƯỜNG ĐI RA THẾ GIỚI

Bất kể là bất động sản thương mại, chuỗi rạp chiếu phim hay tiến quân vào bóng đá, cùng với thời gian, cục diện của Vạn Đạt đã đạt đến một tầm cao mới, tầm nhìn ngày càng rộng mở. Sản phẩm liên tục được nâng cấp và chuỗi sản nghiệp không ngừng vươn xa, Vạn Đạt đã có nội lực, có thực lực, Vương Kiện Lâm không còn cầu nệ vào trong nước, ông đã chuyển mục tiêu ra hải ngoại, mưu cầu sự phát triển lớn hơn.

Vương Kiện Lâm luôn hy vọng Vạn Đạt trở thành doanh nghiệp đẳng cấp thế giới, đứng trong Top 500 công ty mạnh nhất thế giới, ông muốn gây dựng Vạn Đạt thành thương hiệu tiếng tăm trên phạm vi quốc tế, giành vinh quang cho doanh nghiệp Trung Quốc. Lòng yêu nước giản dị và tham vọng kinh doanh giao thoa một cách kỳ diệu trong con người Vương Kiện Lâm.

Vương Kiện Lâm từng nói thế này khi trả lời báo chí: "Tôi mang trong mình trách nhiệm. Các anh chị cứ nhìn việc xây dựng rạp chiếu phim Phương Đông thì biết, đây là dự án gánh vác trọng trách xây dựng thương hiệu thế giới văn hóa Trung Quốc và ước mơ Vạn Đạt. Tôi làm lĩnh vực văn hóa là vì mục tiêu này, có nghĩa là làm thương hiệu thế giới cho văn hóa Trung Quốc, hơn nữa còn xây dựng biểu tượng văn hóa Trung Quốc mang tính thế giới trên một số phương diện. Vì vậy, đó không chỉ đơn giản là vì danh tiếng của Vạn Đạt hay sự chuyển đổi mô hình, quả thật tôi còn có một chút trách nhiệm xã hội nữa."

Ngày 18/12/2011, Tập đoàn Vạn Đạt ký kế hoạch đào tạo tập

huấn hải ngoại thanh thiếu niên mang tên "Ngôi sao hy vọng Trung Quốc" với 3 câu lạc bộ của Tây Ban Nha là Madrid, Valencia và Villareal. Vạn Đạt đã đầu tư cho kế hoạch trên 200 triệu tệ, đồng thời trao trọng trách này cho Thạch Tuyết Thanh vừa từ chức Tổng giám đốc mảng văn hóa doanh nghiệp của Vạn Đạt. Vương Kiện Lâm vung tiền khiến bên ngoài đua nhau suy đoán, mọi người không ai bảo ai đều cho rằng Tây Ban Nha sẽ là lựa chọn đầu tiên để Vạn Đạt ra mắt ở hải ngoại.

Năm 2012, tại buổi họp báo trong thời gian Hai kỳ họp, Vương Kiện Lâm đã có lời phát biểu liên quan đến định hướng phát triển công nghiệp văn hóa của Vạn Đạt, ông cho biết Vạn Đạt sẽ triển khai kế hoạch mở rộng ra hải ngoại. Tháng 4 cùng năm, khi diễn thuyết tại Đại học Thanh Hoa, thái độ của ông càng rõ rệt hơn: "Trong vòng 1 năm tới, Vạn Đạt chủ yếu tập trung vào vận hành xuyên quốc gia, sẽ có những phi vụ M&A chấn động thế giới."

Năm 2012, tại Bắc Kinh, Tập đoàn Vạn Đạt ký thỏa thuận hợp tác chiến lược với Ngân hàng Xuất nhập khẩu Trung Quốc, ngân hàng sẽ ủng hộ công nghiệp văn hóa, du lịch cùng nghiệp vụ M&B xuyên quốc gia của Vạn Đạt.

Ngày 21/5/2012 là ngày khiến nhân viên Tập đoàn Vạn Đạt sửng sốt. Buổi chiều hôm đó, Vương Kiện Lâm ký thỏa thuận mua bán sáp nhập Hãng rạp chiếu phim AMC của Mỹ với số tiền lên tới 3,1 tỷ USD, cũng có nghĩa là kể từ ngày này, Vương Kiện Lâm trở thành cổ đông mới của hãng rạp chiếu phim lớn thứ hai thế giới. Sự kiện trên đã thu hút sự quan tâm rộng rãi của xã hội. Chủ đề nhạy cảm mua lại doanh nghiệp trong nước, sáp nhập doanh nghiệp nước ngoài này lại một lần nữa dấy lên tranh luận.

Tiêu điểm của các cuộc tranh luận là: hành động này của Vương Kiện Lâm e rằng lại là vụ "Người Mỹ nợ tiền, người Trung Quốc thanh toán hóa đơn", bởi vài năm trước, CEO Tập đoàn Lenovo Liễu Truyền Chí cũng từng làm như vậy, mua lại mảng kinh doanh PC của Hãng IBM Mỹ. Nhiều năm sau, không ít người nghĩ, các phi vụ mua bán - sáp nhập ở nước ngoài có được bao nhiêu ý nghĩa thực tế, rốt cuộc thì các doanh nghiệp Trung Quốc phải trả bao nhiêu học phí mới có thể hiểu rõ lý lẽ "cá lớn nuốt cá bé"?

Về việc này, thái độ của Vương Kiện Lâm là: Đối với doanh nghiệp Trung Quốc mà nói, nếu muốn thực hiện các phi vụ M&A xuyên quốc gia, nộp một khoản học phí nhất định là việc đương nhiên. Nhưng liệu có phải nộp học phí thật không thì còn phải bàn thêm,

vì cho dù là doanh nghiệp Trung Quốc hay doanh nghiệp nước khác, thực hiện toàn cầu hóa doanh nghiệp cũng luôn là ước mơ chung: chỉ có quy mô hóa doanh nghiệp mới có được thực lực mạnh mẽ hơn, mới có thể thực sự trở thành ông chủ trong ngành, mới có "quyền phát ngôn".

Vì thế, Vương Kiện Lâm cho rằng, Vạn Đạt mua lại AMC, không phải vấn đề có phải nộp học phí hay không, mà là vấn đề liệu doanh nghiệp Trung Quốc có thật sự "đi ra ngoài" được hay không, đồng thời cũng là vấn đề thử thách tầm nhìn chiến lược của các doanh nghiệp Trung Quốc. Hay nói cách khác, bất kể là sáp nhập giữa các doanh nghiệp trong nước hay các doanh nghiệp quốc tế, là một doanh nghiệp, mục đích của họ đều dễ nhận ra, đều xuất phát từ "lợi ích".

AMC có 360 rạp chiếu phim trên toàn thế giới, là công ty vận hành rạp chiếu phim 3D lớn nhất toàn cầu, từ vị trí hàng trăm rạp chiếu phim ở khu vực Bắc Mỹ có thể thấy: các rạp đều được chọn đặt ở vị trí trung tâm của các thành phố, thế nên dù có các rạp khác thì cũng không thể thay thế vai trò và tầm ảnh hưởng. Qua phi vụ này, Vạn Đạt liền trở thành nhà quản lý chuỗi rạp chiếu phim lớn nhất toàn cầu. Đến thời điểm ấy, Vạn Đạt kiểm soát 428 rạp chiếu phim với 5.758 phòng chiếu. Song, Vương Kiện Lâm vẫn chưa hài lòng, ông tuyên bố rằng, Vạn Đạt sẽ không ngừng điều chỉnh chiến lược doanh nghiệp để thích ứng với sự phát triển của thị trường, vì thế sẽ làm đến cùng định hướng phát triển xuyên quốc gia.

Hồi đó, bên ngoài đều gọi việc Vạn Đạt mua lại AMC là "kiến nuốt voi", nhưng với Vương Kiện Lâm, AMC không phải một con voi, Vạn Đạt cũng không phải một con kiến mà là một đàn kiến. AMC là con lạc đà gầy gò sắp chết, Vạn Đạt là đàn kiến có sức tấn công mạnh mẽ, sau những cuộc đàm phán kéo dài hai năm, cuối cùng đã đi đến kế hoạch M&A, diễn vở "kiến nuốt voi" khiến thế giới sửng sốt.

Nhìn từ góc độ khách quan của phát triển kinh tế, không ít nhà kinh tế đều có quan điểm như Vương Kiện Lâm, hiện tượng kiến nuốt voi không hiếm gặp trong giới thương mại, chẳng qua là vụ Vạn Đạt mua lại AMC diễn ra ở hai nước khác nhau: Một nước là Hoa Kỳ giàu mạnh nhất thế giới; một nước là Trung Quốc đang trong giai đoạn bứt phá, "kiến" của Trung Quốc đã nuốt "voi" của Mỹ, thế nên mới thu hút sự quan tâm của mọi người.

Về việc này, Vương Kiện Lâm cũng bày tỏ, nếu là doanh nghiệp Mỹ

mua lại doanh nghiệp Trung Quốc thì mọi người sẽ không sửng sốt như vậy. Mà theo ông, bất kể là doanh nghiệp nước nào đi nữa, bị doanh nghiệp nước khác mua lại đều là hoạt động thương mại bình thường, cho dù là bên mua hay bên bị mua lại thì đều xuất phát từ việc khiến doanh nghiệp có thể phát triển tốt hơn trong tương lai thông qua hình thức mua lại toàn bộ hoặc sáp nhập một phần.

Đầu năm 2016, Tập đoàn Vạn Đạt tuyên bố mua lại đa số cổ phần của Hãng phim Legendary Picture với giá 3,5 tỷ USD tiền mặt (khoảng 23 tỷ Nhân dân tệ). Đây là thương vụ sáp nhập xuyên quốc gia lớn nhất trong lĩnh vực văn hóa của doanh nghiệp Trung Quốc từ trước đến nay. Tại lễ ký kết, Vương Kiện Lâm cho biết, muốn thông qua thương vụ này để tăng quyền phát ngôn của Vạn Đạt trong ngành công nghiệp điện ảnh toàn cầu. "Tiếng nói của Vạn Đạt trong lĩnh vực điện ảnh Trung Quốc rất có trọng lượng, nhưng còn chưa đủ. Thị trường điện ảnh mang tính toàn cầu, chúng ta nhất định phải giành giật quyền phát ngôn trên thị trường điện ảnh toàn cầu. Hiện nay, quyền phát ngôn về điện ảnh trên thị trường thế giới cơ bản vẫn do vài hãng lớn của Mỹ kiểm soát, cục diện này trông cậy vào ai thay đổi, chính là dựa vào chúng ta thay đổi từng chút một."

GÂY DỰNG HÀNG KHÔNG MẪU HẠM VĂN HÓA

Thương vụ Vạn Đạt mua lại Hãng AMC Mỹ lắng xuống, bóng dáng Vạn Đạt tiến quân vào lĩnh vực điện ảnh cũng dần lộ rõ trước mắt mọi người, rất nhiều người không còn gắn Vương Kiện Lâm với bất động sản thương mại nữa, mà nhìn nhận và đánh giá ông bằng con mắt hoàn toàn mới, điều này khiến "tham vọng văn hóa" của ông càng lớn hơn.

Trong giới bất động sản thương mại ai cũng biết tham vọng của Vương Kiện Lâm, còn về mặt công nghiệp văn hóa, ông chỉ mất 8 năm để gây dựng một đội ngũ khiến người ngoài phải ngưỡng mộ: Tập đoàn Công nghiệp văn hóa Vạn Đạt. Đây vốn là đội kỵ binh ít ỏi dưới trướng của Vạn Đạt, nhưng chỉ sau 8 năm lăn lộn đã trở thành lực lượng trung kiên không thể coi nhẹ trong nền công nghiệp văn hóa Trung Quốc.

Công nghiệp văn hóa Vạn Đạt thu hút sự quan tâm của mọi người chỉ trong 8 năm ngắn ngủi, không thể không nói đó là một kỳ tích. Mặc dù sau lưng có Tập đoàn Vạn Đạt và Vương Kiện Lâm với

thực lực hùng hậu, nhưng là một doanh nghiệp, nó không chỉ đơn giản là "dựa vào cây cao bóng cả", đằng sau sự nổi lên của tập đoàn công nghiệp văn hóa này chứa đựng bao tâm huyết của Vương Kiện Lâm và quan niệm kinh doanh độc đáo của ông.

Vương Kiện Lâm từng nói, dù sao ông cũng không phải nghệ sĩ, mà là doanh nhân, điều mà doanh nhân cần suy nghĩ là làm thế nào mở rộng quy mô doanh nghiệp, gây dựng thương mại quốc tế cho doanh nghiệp; còn về Tập đoàn Công nghiệp văn hóa, mục tiêu phát triển của công ty, xét về định hướng lớn, cũng hoàn toàn có thể phát huy văn hóa dân tộc.

Trong số bất động sản thương mại mà Vạn Đạt kinh doanh, có một dự án là khách sạn Vạn Đạt, Tập đoàn Vạn Đạt đã hợp tác cùng với 5 tập đoàn quản lý khách sạn quốc tế lớn trên thế giới, mở 32 khách sạn Vạn Đạt. Trong quá trình quản lý khách sạn Vạn Đạt, Vương Kiện Lâm luôn kiên trì một sách lược: đi ra, mang về, mở ra.

Chỉ có "đi ra ngoài" mới phát hiện những khiếm khuyết của bản thân, mới có thể "mang về" quan niệm quản lý tiên tiến của các công ty nước ngoài, cuối cùng mới có thể thực hiện doanh nghiệp tự mình "mở ra" thị trường toàn cầu.

Qua nhiều năm kinh doanh khách sạn, khách sạn Vạn Đạt đã trải thảm cho Tập đoàn Văn hóa Vạn Đạt "đi ra ngoài", việc Vạn Đạt sáp nhập Hãng AMC Mỹ đã đặt nền móng vững chắc để khách sạn Vạn Đạt thực hiện mở rộng và sáp nhập ở hải ngoại.

Còn về Vạn Đạt làm thế nào "đi ra ngoài", Vương Kiện Lâm có rất nhiều kinh nghiệm. Trong mắt những người ngoại đạo, Vạn Đạt "có tham vọng lớn", đó là sự thật, nhưng mới chỉ là một phần. Là thuyền trưởng của con tàu "Hàng không mẫu hạm Văn hóa Trung Quốc", Vương Kiện Lâm có niềm tin chắc chắn sẽ chèo lái con tàu ra khỏi bến cảng châu Á, đồng thời suôn sẻ cập bến bờ bên kia đại dương, để nó trở thành "tàu khu trục" thật sự.

Trong quá trình phát triển mấy chục năm, bất kể sự phát triển nhanh chóng về quy mô hay giá trị, Vạn Đạt đều khiến rất nhiều doanh nhân phải sửng sốt, điều Vương Kiện Lâm thấy tâm đắc nhất trong thời gian này chính là sự sáng tạo và đột phá trong mô hình vận hành bất động sản. Dưới sự dẫn dắt của Vương Kiện Lâm, Vạn Đạt đã sở hữu mô hình vận hành doanh nghiệp quốc tế, mà trong tương lai không xa, Vạn Đạt chắc chắn sẽ giương buồm ra khơi.

ƯỚC MƠ HOLLYWOOD

Vạn Đạt tiến quân vào công nghiệp văn hóa mới chỉ 8 năm, trong thời gian này, Vương Kiện Lâm đã gây dựng con tàu "hàng không mẫu hạm văn hóa" khiến mọi người sửng sốt, trở thành ông trùm chuỗi rạp chiếu phim trong nước, đồng thời cũng trở thành bá chủ hiếm ai bì kịp ở châu Á, sau khi mua lại Hãng AMC, quy mô và thực lực của Vạn Đạt bước lên tầm cao mới, trở thành doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực này.

Trong 3 năm trước khi được Vạn Đạt mua lại, Hãng AMC luôn trong tình trạng thua lỗ, sau khi "về tay" Vạn Đạt vào năm 2012, ngay năm sau đã kinh doanh có lãi, khiến rất nhiều người phương Tây cảm thấy ngỡ ngàng. Vì trong mắt các công ty nước ngoài, Vạn Đạt chỉ là một doanh nghiệp Trung Quốc "vô danh tiểu tốt", lẽ nào có khả năng xoay chuyển càn khôn?

Tháng 9/2013, tại lễ khởi công rạp chiếu phim Phương Đông diễn ra tại Thanh Đảo, Sơn Đông, những chất vấn như vậy đối với Vạn Đạt đã bị báo giới thổi phồng. Về việc này, Vương Kiện Lâm tránh không bàn luận, chủ đề không hề đề cập đến sự thay đổi của AMC, mà cứ chĩa vào khu công nghiệp điện ảnh truyền hình Phương Đông Thanh Đảo sắp khởi công. Vương Kiện Lâm cho biết, bất kể về vốn đầu tư hay quy mô, đô thị điện ảnh Phương Đông nhìn tổng thể trong và ngoài nước đều là dự án chưa từng có từ trước đến nay.

Dự án chiếm tổng diện tích 3,76 triệu m2, tổng diện tích xây dựng lên đến 5,4 triệu m2. Trong đó, không chỉ có khu công nghiệp điện ảnh truyền hình (nó tuy đóng "vai chính" trong dự án này, nhưng chỉ là một phần của toàn bộ dự án), còn có các hạng mục liên quan đến điện ảnh truyền hình như: Bảo tàng Điện ảnh, Trung tâm hội chợ triển lãm điện ảnh truyền hình, Bảo tàng sáp các nhân vật nổi tiếng trong lĩnh vực điện ảnh truyền hình... Ngoài ra còn có Đô thị du lịch Vạn Đạt, tổ hợp khách sạn nghỉ dưỡng, câu lạc bộ du thuyền, show biểu diễn đua xe F1, phố quán bar ven biển, bệnh viện quốc tế... Từ đó có thể thấy, Vạn Đạt lần này đầu tư vào Thanh Đảo Sơn Đông không chỉ là đầu tư xây dựng cơ sở điện ảnh truyền hình theo ý nghĩa đơn thuần.

Vương Kiện Lâm cho biết, lần này triển khai dự án ở Thanh Đảo Sơn Đông, sẽ hợp lực xây dựng cơ sở điện ảnh truyền hình và đô thị nghỉ dưỡng lớn nhất thế giới, cùng với việc khởi động dự án đô

thị điện ảnh Phương Đông Thanh Đảo Sơn Đông của Tập đoàn Vạn Đạt, ước mơ nhiều năm của Vương Kiện Lâm cũng bày ra trước mắt mọi người.

Vạn Đạt đầu tư hơn 50 tỷ tệ vào toàn bộ dự án Thanh Đảo Sơn Đông, động thái chi tiền mạnh tay như vậy đương nhiên sẽ thu hút sự quan tâm của bên ngoài. Không chỉ hầu hết các cơ quan truyền thông trong nước đua nhau đưa tin về việc này, mà ngay cả báo giới nước ngoài cũng góp vui, trong đó, tờ báo tài chính nổi tiếng thế giới "Nhật báo phố Wall" còn có bài phỏng vấn riêng Vương Kiện Lâm.

Ông Vương Kiện Lâm cho biết, Vạn Đạt đầu tư số vốn khủng như vậy vào dự án đô thị điện ảnh Phương Đông, là vì muốn xây dựng một "Hollywood" của người Trung Quốc.

Về ước mơ lớn này của ông, có không ít lời ong tiếng ve. Tuy Vạn Đạt tài chính hùng hậu, Vương Kiện Lâm làm việc lại mạnh dạn, đô thị điện ảnh Phương Đông được cho là lớn nhất thế giới nếu có thể so với Hollywood tiếng tăm lừng lẫy thật, vậy phần thắng là bao nhiêu vẫn còn là ẩn số.

Vương Kiện Lâm hiểu rất rõ, văn hóa Đông - Tây tồn tại sự khác biệt nhất định, cho dù sự khác biệt này cũng đã thu hẹp trong tiến trình toàn cầu hóa kinh tế và văn hóa, nhưng nó vẫn tồn tại. Cũng chính sự khác biệt văn hóa này đã tạo ra quan niệm hay tác phẩm điện ảnh của người phương Đông khác với phương Tây, ví dụ như mức độ tiếp nhận các tác phẩm văn học Trung Quốc của người phương Tây. Trầm tích văn hóa của Trung Quốc tuy phong phú, có nhiều tác phẩm văn hóa xuất sắc, nhưng giải Nobel Văn học phải đến năm 2012 mới được trao cho nhà văn Trung Quốc.

Người phương Tây hiện mới vừa bắt đầu có hiểu biết nhất định về văn hóa Trung Quốc, hay nói cách khác là có ấn tượng. Thế nhưng rất nhiều tác phẩm điện ảnh Trung Quốc, bất kể về thủ pháp nghệ thuật hay nội dung đều rất bình thường, lại vẫn được người phương Tây "ghi nhận". Theo ông Vương Kiện Lâm, ở đây đương nhiên có nguyên nhân về cách giới thiệu văn hóa Trung Quốc cho người phương Tây, nhưng điểm mấu chốt vẫn ở chỗ Trung Quốc, thậm chí là các nước phương Đông, làm thế nào giới thiệu văn hóa bản địa với các nước phương Tây.

Như vậy, có thể hiểu nguyên do Vương Kiện Lâm không chùn bước khi mua lại AMC. Tận dụng "mặt bằng" AMC thích hợp nhất này, Vương Kiện Lâm có thể giới thiệu một cách đầy đủ cho người

phương Tây những tác phẩm văn hóa xuất sắc của các nước phương Đông, bao gồm Trung Quốc, để các nước phương Tây hiểu một cách kịp thời và khá toàn diện nội hàm bên trong văn hóa phương Đông.

Vương Kiện Lâm cho rằng, chỉ có làm được điều này mới có thể thật sự thực hiện tương thông văn hóa giữa người phương Đông và người phương Tây.

Vương Kiện Lâm tận dụng "mặt bằng" AMC, kịp thời giới thiệu tại thị trường điện ảnh nước ngoài các bộ phim chất lượng sản xuất trong nước như "Lạc lối ở Thái Lan". Đây là sự xác thực quan niệm văn hóa này đã hạ cánh một cách thành công, từ đó, tương lai của "Đô thị điện ảnh Phương Đông" ngày càng rõ nét hơn trong đầu Vương Kiện Lâm.

Qua nhiều lần thử nghiệm, Vương Kiện Lâm phát hiện, cho dù môi trường sống, thói quen sinh hoạt... của người phương Đông và phương Tây tồn tại sự khác biệt nhất định, thậm chí ngôn ngữ và cách biểu đạt cũng khác nhau, nhưng nghệ thuật không có biên giới, nghệ thuật là tương thông, vì vậy ông cho rằng khoảng cách trong biểu đạt giữa người phương Đông và phương Tây không đáng là bao. Chẳng hạn như người phương Tây tuy thích bày tỏ trực tiếp nhưng cũng không hẳn không hiểu hàm ý của người Trung Quốc thể hiện trong các tác phẩm nghệ thuật, điểm này có thể thấy qua rất nhiều tác phẩm thơ ca người phương Tây sáng tác.

Hồi trẻ, Vương Kiện Lâm từng đọc tác phẩm của nhà thơ Hoàng gia William Wordsworth, cách biểu đạt ý tưởng của tác giả cũng không mấy khác so với thơ ca Trung Quốc. Vì vậy, theo ông, muốn người phương Tây thừa nhận văn hóa phương Đông, không phải là thay đổi hàm ý thâm sâu của văn hóa Trung Quốc, thay đổi mình theo thói quen của người phương Tây, mà phải khiến người phương Tây thực sự đón nhận văn hóa phương Đông từ trong tư tưởng và ý thức, như vậy mới có thể khiến người phương Tây thật sự hiểu được những tinh túy của văn hóa phương Đông.

Trong dự án Thanh Đảo, những gì mọi người nhìn thấy là "việc làm vĩ đại" của Tập đoàn Công nghiệp Văn hóa thực lực hùng mạnh của Vạn Đạt, hay nói cách khác, đây lại là một quyết định sáng tạo trong quá trình thực hiện chuyển đổi mô hình doanh nghiệp, mà đứng đằng sau đô thị điện ảnh Phương Đông Thanh Đảo là "đế chế thương mại Vạn Đạt" khổng lồ với tư duy Vạn Đạt.

Năm 2012, Tập đoàn Vạn Đạt chính thức thành lập Hãng sản xuất phim và truyền hình, bắt đầu bộc lộ năng lực về nghiệp vụ sản xuất phim nhựa. Nhờ thời điểm phát hành phim chuẩn xác và sự hỗ trợ mạnh mẽ của chuỗi rạp chiếu, bộ phim "Nắm giữ tình yêu" đã bội thu trong ngày Thất tịch. Theo kế hoạch của Công ty Điện ảnh truyền thông Vạn Đạt: "Kể từ năm 2013, mỗi năm đầu tư không dưới 8 bộ phim, gồm: "Câu chuyện cảnh sát 2013", "Thái cực đại hiệp", "Cung tỏa trầm hương"... Phim "Trở về" do Vạn Đạt tham gia đầu tư công chiếu tháng 3/2014, bất kể về nghệ thuật hay đánh giá của khán giả cũng đều đạt thành tích khả quan.

Hãng điện ảnh Vạn Đạt công bố "Kế hoạch phim mới năm 2014", tác phẩm xuất sắc từ phim mới chiếu dịp 1/5 "Đại sư thôi miên" đến phim mạo hiểm "Quỷ thổi đèn: Tầm long quyết"..., bao gồm nhiều lĩnh vực như: kinh dị, tâm lý...

Tuy nhiên, sản xuất phim trong nước còn phải đối mặt với nhiều vấn đề, gồm: nhân tài, kỹ xảo điện ảnh, chế độ duyệt phim..., khiến thị phần phim trong nước vẫn còn rất nhỏ; để "nuôi" các rạp chiếu phim chủ yếu vẫn phải dựa vào phim nhập khẩu. Còn về liệu "giấc mơ Hollywood" của Vương Kiện Lâm có thành sự thực hay không, liệu Vạn Đạt có thể thành công chuyển đổi doanh nghiệp hay nâng cấp sản nghiệp như mong muốn hay không, để rồi từ đó thực hiện ước mơ "doanh nghiệp trăm năm", tất cả đều khiến chúng ta hào hứng mong đợi.

XÂY DỰNG THÀNH PHỐ DU LỊCH VĂN HÓA

Trên con đường mở rộng ra quốc tế, chiến tích của Vạn Đạt còn gồm năm 2013, sáp nhập Hãng du thuyền Sunseeker của Anh và tái cấu trúc công ty bất động sản Anh; đầu năm 2014 dự kiến đầu tư 2 - 3 tỷ bảng Anh triển khai dự án cải tạo đô thị tại Anh; mua lại Tây Ban Nha Building: tòa nhà biểu tượng của Câu lạc bộ Madrid Tây Ban Nha...

Hãng du thuyền Sunseeker của Anh có lịch sử lâu đời, thành lập năm 1968, sau vài chục năm kinh doanh, từ lâu đã trở thành thương hiệu du thuyền xa xỉ đẳng cấp thế giới. Đây cũng là thương hiệu du thuyền được Hoàng gia Anh yêu thích, có dịch vụ dành riêng cho Hoàng gia. Hãng này có hơn 2.500 nhân viên, doanh thu đạt 500 triệu USD/năm, rất có thực lực. Điều này đã củng cố thêm niềm tin của Vương Kiện Lâm, là sản phẩm đi đầu trong hàng xa xỉ cao cấp, ông tin chắc rằng du thuyền sẽ là xu thế

tiêu dùng của các đại gia.

Theo bố cục chiến lược đã định trước đó, từ nay về sau, Vạn Đạt sẽ lần lượt thành lập câu lạc bộ du thuyền tại Đại Liên, Thanh Đảo và Tam Á, đồng thời trang bị cho mỗi câu lạc bộ ít nhất 10 du thuyền, có 300 chỗ đỗ, từ đó thu hút thêm du thuyền ở nơi khác đến. Song, kết luận được đưa ra sau khi khảo sát phân tích tỉ mỉ là mua 30 du thuyền thì chẳng thà mua luôn một công ty du thuyền, thế là cuối cùng Hãng du thuyền Sunseeker cũng nằm trong tay Vạn Đạt.

Trong quá trình mở rộng ra quốc tế, Vương Kiện Lâm chẳng những hiếm khi can thiệp vào cách quản lý, mà còn sử dụng tối đa đội ngũ quản lý sẵn có, khơi dậy tính tích cực của họ. Sau khi mua lại thành công Sunseeker, Vạn Đạt thậm chí còn không cử nhân viên thường trú sang, Vương Kiện Lâm nói: "Bây giờ chúng tôi vào công ty, chẳng qua chỉ là đổi chủ mới, dành cho họ chính sách phù hợp, chúng tôi tin rằng họ sẽ làm tốt hơn."

Vương Kiện Lâm cho rằng, trên con đường thực hiện các thương vụ M&A ở hải ngoại, Vạn Đạt trước sau như một kiên trì 3 nguyên tắc: Một là đầu tư và sáp nhập ở những nước kinh tế phồn vinh thịnh vượng, thị trường đã chín muồi; Hai là "sáp nhập là chính, đầu tư là phụ"; Ba là khi chọn công ty để sáp nhập, bắt buộc phải là những công ty liên quan chặt chẽ đến những nghiệp vụ mà Vạn Đạt đã có, đồng thời lấy văn hóa, du lịch và bán lẻ làm trung tâm.

Để Vạn Đạt phát triển toàn diện và mảng du lịch được mở rộng, Vạn Đạt đã chi số tiền khủng mua lại nghiệp vụ du thuyền. Khi Vạn Đạt bắt tay vào làm khu nghỉ dưỡng du lịch quy mô lớn, Vương Kiện Lâm có một phát hiện quan trọng, ông cho rằng điểm then chốt trong thành bại của các dự án loại này là liệu Vạn Đạt có thực hiện việc điều động một cách hợp lý tài nguyên trên phạm vi toàn cầu hay không.

Xây dựng thành phố văn hóa là một cuộc thử sức để Vương Kiệm Lâm điều động hợp lý tài nguyên của mình. Trong ý tưởng của ông, vùng châu thổ sông Trường Giang là trọng tâm của trọng điểm, đòi hỏi đặc biệt coi trọng. Trước đó, ông từng đích thân dẫn đoàn đến Ninh Ba, Nam Kinh, Vô Tích để khảo sát thực địa, sau khi phân tích tỉ mỉ cặn kẽ, cuối cùng quyết định chọn Vô Tích. Vô Tích nằm ở trung tâm vùng tam giác Hàng Châu, Nam Kinh và Thượng Hải, ưu thế địa lý nổi bật.

Sau một thời gian lên kế hoạch kỹ lưỡng, Thành phố du lịch văn hóa Vạn Đạt tọa lạc tại quận Tân Hồ thành phố Vô Tích, tổng diện

tích đất 2,02 triệu m2, diện tích xây dựng lên đến 3,4 triệu m2. Trong dự án du lịch văn hóa, Vạn Đạt đầu tư 21 tỷ đồng, chia làm 4 mảng lớn là: văn hóa, du lịch, thương mại và khách sạn, tổ hợp xây dựng gồm: đô thị Vạn Đạt, sân khấu quy mô lớn, công viên chủ đề ngoài trời quy mô lớn, khách sạn nghỉ dưỡng…

Vương Kiện Lâm nói: "Dự án này, đầu tư sức lực nhiều nhất, thời gian suy ngẫm lâu nhất, ý tưởng sáng tạo cũng nhiều nhất." Chẳng hạn như, công viên nước không còn xa lạ với mọi người, song Vạn Đạt lại dốc sức xây dựng dự án công viên thế hệ thứ 4, trong đó có rất nhiều thiết bị phải đặt làm riêng, rất độc đáo. Ông còn chia sẻ: "Dự án này tôi bỏ ra nhiều thời gian để điều tra nghiên cứu nhất, ê-kíp xuyên quốc gia đã tiến hành thiết kế, tìm kiếm câu chuyện văn hóa và sản phẩm tương hỗ của địa phương."

Khi trả lời phỏng vấn báo giới, Vương Kiện Lâm nói, mình từng nhiều lần đến Vô Tích khảo sát, nhóm thiết kế cũng đi lại nhiều lần; để show diễn có thể thể hiện một cách sinh động hơn đặc sắc văn hóa của Vô Tích, nhóm thiết kế đã nghĩ nát óc, phải mất đến hơn nửa năm mới xong. Cuối cùng, nhóm thiết kế chia công viên chủ đề ngoài trời ở Vô Tích thành 6 khu, mỗi một khu là một đặc sắc địa phương, ví dụ như văn hóa Tử Sa tiếng tăm lừng lẫy là một phần quan trọng trong khu này.

Ở Trung Quốc phải làm công nghiệp văn hóa như thế nào, theo Vương Kiện Lâm, đây là một đầu bài cần phải nghiêm túc nghiên cứu và đặc biệt tìm tòi. Điều đó có nghĩa là, dòng chảy văn hóa truyền thống Trung Quốc và văn hóa bản địa Vô Tích đều là những nhân tố Vương Kiện Lâm muốn giới thiệu với công chúng thông qua thành phố Vạn Đạt Vô Tích, sàng lọc ra những câu chuyện thần thoại, văn hóa địa phương và công nghệ truyền thống.

Song sự kỳ vọng cao hơn của Vương Kiện Lâm khi xây dựng thành phố du lịch văn hóa Vạn Đạt Vô Tích lại là vượt ra ngoài Trung Quốc, bước lên vũ đài thế giới, gây dựng thương hiệu văn hóa Trung Quốc.

Vương Kiện Lâm nói: "Cùng với việc chấm dứt khai thác phát triển quy mô bất động sản ở Trung Quốc, mô hình du lịch kèm bất động sản chắc chắn cũng không được lâu, tôi dự kiến trong 8 - 10 năm có thể 'chơi' cách này, nhưng 8 - 10 năm sau bố cục du lịch văn hóa cũng đã hình thành rồi." Theo ông, thành phố Vạn Đạt Vô Tích được xây dựng trên cơ sở văn hóa bản địa, có sẵn ưu thế.

“Văn hóa Trung Quốc có trên 5.000 năm lịch sử, sức sống nội tại đã được khẳng định, Vạn Đạt hy vọng thông qua người tiêu dùng Trung Quốc nâng cao giá trị thương hiệu, từ đó khiến văn hóa và giá trị quan đặc sắc của Trung Quốc lại được tiếp thêm sức sống, đi ra nước ngoài vào thời điểm thích hợp.” Về mặt này, Vương Kiện Lâm không hề e sợ làm người “đi đầu” dũng cảm.

Chương 5
KẾ SÁCH TRĂM NĂM, HÀNH ĐỘNG TRĂM NĂM

VĂN HÓA DOANH NGHIỆP

Khi mới thành lập, Tập đoàn Vạn Đạt chỉ là một công ty nhỏ ít người biết đến. Sau gần 30 năm phát triển, đã trở thành doanh nghiệp quy mô lớn với 5 mảng chính là: công nghiệp văn hóa, bất động sản thương mại, chuỗi trung tâm thương mại, đầu tư du lịch và khách sạn cao cấp; tốc độ phát triển khiến mọi người ngỡ ngàng.

Không hề quá lời khi nói rằng Tập đoàn Vạn Đạt sở dĩ có thể phát triển nhanh chóng như vậy là nhờ vào tuyệt chiêu quản trị doanh nghiệp của Vương Kiện Lâm.

Trong quá trình quản lý công ty, Vương Kiện Lâm rất coi trọng tinh thần nhân văn của doanh nghiệp. Khi mới thành lập công ty, ông đã kiên trì quan niệm văn hóa "lấy con người làm gốc", quan tâm chăm sóc nhân viên, vì thế Tập đoàn Vạn Đạt mới chiêu mộ được nhân tài xuất sắc đến từ các nơi trên thế giới. Sự quan tâm chăm sóc của Vương Kiện Lâm dành cho nhân viên chủ yếu thể hiện ở các mặt:

Thứ nhất, Tập đoàn Vạn Đạt dành chế độ đãi ngộ tốt nhất cho nhân viên, về tiêu chuẩn lương bổng cùng ngành nghề, mức lương Tập đoàn Vạn Đạt dành cho nhân viên cao nhất cả nước.

Đối với nhân viên tuyến cơ sở, Vạn Đạt thực hiện chế độ lương theo thâm niên công tác: nhân viên của Vạn Đạt ngoài thu nhập bình thường ra, tiền lương sẽ tăng 1.200 tệ/năm; làm cho Vạn Đạt

được 5 năm, thì lương cơ bản có thể lên đến 6.000 tệ. Đây là mức lương nhân viên cùng ngành ở công ty khác không dám tưởng tượng.

Chính vì Tập đoàn dành cho nhân viên chế độ đãi ngộ hậu hĩnh như vậy nên họ mới tri ân công ty, dốc hết sức mình đóng góp công sức xây dựng công ty. Có thể nói, đây là một yếu tố quan trọng giúp Tập đoàn Vạn Đạt phát triển nhanh chóng.

Thứ hai, Tập đoàn Vạn Đạt xây dựng cơ chế đào tạo bồi dưỡng toàn diện cho nhân viên.

Chỉ riêng tiền dành cho đào tạo bồi dưỡng nhân viên, hàng năm, Tập đoàn Vạn Đạt đều chi hơn 100 triệu tệ. Không chỉ có vậy, Tập đoàn còn đầu tư 700 triệu tệ xây dựng Học viện Vạn Đạt rộng 200 mẫu ở Lang Phường, Hà Bắc.

Tổng diện tích xây dựng Học viện lên đến 120 nghìn m2, có thể chứa 3.000 người, bên trong có tòa nhà hành chính, tòa nhà giảng đường, sân vận động ngoài trời, nhà thi đấu trong nhà, ký túc xá, phòng truyền thống công ty, nhà ăn... Toàn bộ thiết bị phục vụ dạy học đều dùng sản phẩm tốt nhất của Trung Quốc. Với điều kiện "cứng" tuyệt vời đó, Học viện trở thành học viện doanh nghiệp nhất nhì Trung Quốc.

Sau khi Học viện được khánh thành và đi vào hoạt động, hàng năm, Tập đoàn Vạn Đạt đều cử nhân viên quản lý cấp cao của công ty đến giảng dạy, bồi dưỡng và đã đào tạo được rất nhiều nhân tài quản lý xuất sắc cho Tập đoàn, điều này đã đặt cơ sở vững chắc cho việc phát triển nhanh chóng của Tập đoàn.

Thứ ba, Tập đoàn Vạn Đạt rất coi trọng việc quan tâm chăm sóc nhân viên.

Vương Kiện Lâm yêu cầu, bắt buộc phải xây nhà ăn cho nhân viên, hơn nữa, bất kể là trụ sở chính hay công ty con đều cung cấp bữa ăn miễn phí cho nhân viên. Ngoài ra, nội bộ Tập đoàn Vạn Đạt còn thực hiện chế độ "nghỉ dưỡng hạnh phúc", nếu được bình chọn là nhân viên xuất sắc thì sẽ được hưởng chế độ này. Không những được chọn điểm đến có khách sạn Vạn Đạt trong cả nước, mà còn được công ty thanh toán vé máy bay hai chiều và tiền khách sạn cho mình cùng hai người nhà đi kèm. Chế độ đãi ngộ hậu hĩnh đã tăng thêm cảm giác hạnh phúc của nhân viên, khiến họ nỗ lực làm việc hơn để đạt được danh hiệu "nhân viên xuất sắc", điều này vô hình trung đã từng bước nâng cao hiệu quả hoạt

động của doanh nghiệp.

Song song với việc khiến nhân viên cảm thấy được yêu mến và coi trọng, cách quản lý mang tính nhân văn của Tập đoàn Vạn Đạt vô hình trung cũng giảm thiểu tỷ lệ nghỉ việc của nhân viên. Trong số các công ty cùng ngành nghề, tỷ lệ xin nghỉ việc ở Vạn Đạt là thấp nhất.

Vương Kiện Lâm bày tỏ, văn hóa doanh nghiệp cũng phải nhấn mạnh tinh thần nhân văn, quan tâm nhân văn. Nhìn tổng thể các công ty hàng đầu thế giới, văn hóa doanh nghiệp của họ đều bộc lộ tinh thần nhân văn và quan tâm nhân văn. Vì vậy, muốn trở thành doanh nghiệp vượt trội, cần phải "lấy con người làm gốc", đồng thời thể hiện tinh thần nhân văn cũng như quan tâm nhân văn. Vậy thì, thế nào là quan tâm nhân văn? Thế nào là tinh thần nhân văn?

Vương Kiện Lâm lý giải tinh thần nhân văn và quan tâm nhân văn từ các phương diện:

Thứ nhất, có thể khiến nhân viên chủ động cống hiến cho công ty.

Về cơ bản, công ty là một tổ chức xã hội, không giống như trong "kinh tế học bảng đen" vẫn nói chỉ là công cụ theo đuổi lợi ích. Trên thực tế, công ty đã thỏa mãn nhu cầu thích ứng xã hội của con người, chẳng hạn như thỏa mãn các nhu cầu: được chung sống với người khác, cùng được tín nhiệm và nhận được lợi ích…

Thật ra, với tư cách là một tổ chức xã hội, doanh nghiệp đã gánh vác trách nhiệm tạo ra của cải vật chất, nhưng đây không phải là toàn bộ nội dung của doanh nghiệp. Bởi vì doanh nghiệp còn tập trung mọi người lại với nhau, để mọi người hình thành sức sản xuất xã hội to lớn hơn, đồng thời, gánh vác nghĩa vụ và trách nhiệm cùng sinh tồn với môi trường, không ngừng ảnh hưởng lẫn nhau về thông tin, tư tưởng và tín ngưỡng. Một khi công ty thiếu đi môi trường nhân văn hỗ trợ nhân viên thể hiện năng lực, trao đổi và hiểu lẫn nhau, thì nhân viên sẽ không chủ động cống hiến cho sự phát triển của công ty.

Thứ hai, có thể khiến nhân viên trở thành cầu nối giữa khách hàng và xã hội.

Tạo ra giá trị cho khách hàng là gốc rễ để công ty sinh tồn và phát triển, vậy thì, ai sẽ là người sáng tạo và phát hiện nhu cầu của khách hàng? Đương nhiên là nhân viên tuyến cơ sở.

Nền tảng để doanh nghiệp phát triển lớn mạnh chính là hiệu quả công việc của nhân viên tuyến cơ sở. Họ là cầu nối để công ty liên hệ với khách hàng và xã hội. Giả sử công ty không có quan niệm văn hóa lấy con người làm gốc, không chân thành quan tâm nhân văn thì sẽ cắt đứt mối liên hệ giữa nhân viên với khách hàng và xã hội, điều này gây bất lợi cho sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp.

Vì vậy, doanh nghiệp cần xây dựng quan niệm văn hóa lấy con người làm gốc, đồng thời quan tâm nhân văn nhân viên, nhất là nhân viên tuyến cơ sở, như vậy, nhân viên mới có thể trở thành cầu nối giữa khách hàng và xã hội, dốc sức vì sự phát triển của doanh nghiệp.

Thứ ba, có thể khơi dậy sức sáng tạo của nhân viên.

Ngày nay, khi thực hiện hiện đại hóa quản trị, sức sáng tạo của nhân viên luôn là tiền đề quan trọng quyết định liệu doanh nghiệp có thể phát triển nhanh chóng hay không. Doanh nghiệp không chỉ đứng trên lập trường lợi ích, mà cần đối đãi với nhân viên bằng góc nhìn nhân văn, có thế thì sức sáng tạo của nhân viên mới được phát huy tối đa, như vậy giá trị của công ty cũng mới được tăng lên tối đa.

Nếu nhân viên làm việc trong môi trường lạnh lẽo, trong công ty suốt ngày đấu đá lẫn nhau, thì họ còn tâm trí đâu để phát huy sức sáng tạo? Vì vậy, công ty phải tạo cho nhân viên môi trường làm việc nhân văn, như vậy không chỉ khiến nhân viên cảm thấy thư thái nhẹ nhõm, mà vô hình trung còn nâng cao giá trị cốt lõi của công ty, vậy thì vì sao lại không làm chứ?

Quan niệm lấy con người làm gốc, tạo môi trường nhân văn, linh hoạt trong xây dựng chế độ cùng chế độ đãi ngộ hậu hĩnh đã giúp cho Tập đoàn Vạn Đạt thu hút nhân tài xuất sắc trong phạm vi rộng lớn hơn, đó là nguồn lực bất tận cho sự phát triển của công ty.

CON ĐƯỜNG ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Xuyên suốt lịch sử phát triển của Tập đoàn Vạn Đạt, nổi bật nhất là "đổi mới sáng tạo". Có thể nói, đổi mới sáng tạo đã đóng vai trò không thể thay thế trong những thành tựu Vạn Đạt có được, còn Vương Kiện Lâm cũng cực kỳ coi trọng năng lực sáng tạo của doanh nghiệp, ông cho rằng đổi mới sáng tạo là sức cạnh tranh cốt

lõi để doanh nghiệp phát triển vượt bậc.

Ông từng nói với báo giới: “Theo tôi, năng lực tạo ra lợi nhuận và năng lực đổi mới sáng tạo là giá trị cốt lõi của doanh nghiệp.” Từ câu nói này có thể thấy ông rất coi trọng năng lực sáng tạo của doanh nghiệp.

Bất kể là mô hình kinh doanh, tiếp thị sản phẩm, hay tư tưởng quan niệm và cách quản lý, từ khi thành lập đến nay, Tập đoàn Vạn Đạt luôn coi trọng năng lực sáng tạo, chính điều này giúp công ty tạo ra vô số lần thứ nhất, trở thành cánh chim đầu đàn trong ngành bất động sản.

Năm 1989, thị trường bất động sản hồi đó vô cùng hỗn loạn, nhưng Tập đoàn Vạn Đạt đã nổi lên, phá vỡ giới hạn về tiêu chuẩn diện tích xây nhà, đây cũng là “cái đầu tiên” trên thị trường bất động sản, đương nhiên khiến không ít người phải ngạc nhiên. Không chỉ có vậy, Tập đoàn Vạn Đạt còn du nhập các khái niệm mới mẻ đầy sáng tạo trong thiết kế như phòng khách, phòng vệ sinh đều có cửa sổ, sáng tạo này khiến bên ngoài có ấn tượng sâu sắc hơn với Vạn Đạt.

Ba năm sau, Vạn Đạt lại gạn đục khơi trong, dẫn đầu đưa ra sản phẩm tòa cao ốc và nhà ở phong cách châu Âu, động thái mang tính sáng tạo này đã dấy lên “phong trào Âu Á” trên thị trường bất động sản.

Nhìn lại hàng loạt sáng tạo của Tập đoàn Vạn Đạt, ý tưởng mang tính đại diện nhất là mô hình “bất động sản theo đơn đặt hàng”. Mô hình này bắt đầu được tìm tòi triển khai từ năm 2001, đến nay đã tạo ra rất nhiều kỳ tích, thành quả mà nó mang lại khiến người trong giới sửng sốt: mô hình “bất động sản theo đơn đặt hàng” của Tập đoàn Vạn Đạt không chỉ đưa Tập đoàn bước lên vị trí dẫn đầu trên thị trường bất động sản, mà còn giúp tạo ra lợi nhuận khả quan.

Mô hình “bất động sản theo đơn đặt hàng” độc đáo của Tập đoàn Vạn Đạt khiến Vạn Đạt Plaza sau khi khai trương ở mỗi thành phố đã phát triển bùng nổ, được mọi người đánh giá cao, mô hình này trở thành ưu thế cạnh tranh lớn nhất của Tập đoàn Vạn Đạt.

Mô hình kinh doanh thành công của Vạn Đạt được rất nhiều chuyên gia công nhận, hơn nữa đều nhất trí cho rằng, đó là mô hình kinh doanh không thể “copy”.

Mô hình này của Vạn Đạt đi đến đâu cũng tạo nên khu vực sầm uất nhất ở địa phương đó, đồng thời lôi kéo sự phát triển kinh tế và thu thuế của thành phố đó, tin rằng cũng chỉ có Vạn Đạt mới làm được việc này. Thu hút các thương hiệu nổi tiếng trong và ngoài nước đi theo Vạn Đạt, vào kinh doanh tại Vạn Đạt Plaza, tin rằng việc này cũng chỉ có Vạn Đạt làm được. Sau khi đến một nơi mới, thuê trước xây sau, còn đảm bảo lấp đầy gian hàng trong ngày khai trương, hơn nữa còn rất sầm uất, làm được như vậy, tin rằng cũng chỉ có Vạn Đạt.

Mô hình kinh doanh sáng tạo này của Tập đoàn Vạn Đạt không chỉ được Chính phủ ghi nhận, mà còn được quốc tế đánh giá cao. Không còn nghi ngờ gì nữa, mô hình đã thành công. Vậy thì, mô hình sáng tạo này hà cớ gì lại xuất hiện ở Tập đoàn Vạn Đạt chứ?

Thứ nhất, xuất phát từ triết lý "doanh nghiệp trăm năm".

Như mọi người đều biết, triết lý doanh nghiệp hiện nay của Tập đoàn Vạn Đạt là "Vạn Đạt quốc tế, doanh nghiệp trăm năm." Vạn Đạt muốn trở thành doanh nghiệp có tuổi đời trăm năm thì buộc phải có nền móng vật chất và văn hóa doanh nghiệp ổn định. Văn hóa doanh nghiệp, Tập đoàn Vạn Đạt đã có rồi. Nền móng vật chất ổn định, nói một cách đơn giản chính là dòng tiền mặt ổn định lâu dài, mà sở dĩ Tập đoàn Vạn Đạt xây dựng trung tâm mua sắm, mục đích chính là mưu cầu dòng tiền mặt ổn định lâu dài.

Qua thảo luận phân tích, đội ngũ quản lý cấp cao của Vạn Đạt quyết định, giải quyết vấn đề dòng tiền mặt ổn định bằng cách thu tiền thuê mặt bằng. Nói cụ thể hơn, một là làm dự án rủi ro thấp mà quy mô lớn, hai là "thu tiền thuê mặt bằng của Top 500 công ty". Theo đó, Tập đoàn Vạn Đạt bắt đầu hợp tác với Walmart, dự án đầu tiên hai công ty hợp tác thu được thành công đã thúc đẩy Vạn Đạt tiếp tục đi theo mô hình này.

Thứ hai, sau khi Trung Quốc gia nhập WTO, môi trường cạnh tranh khốc liệt đã đặt ra yêu cầu cao hơn cho doanh nghiệp.

Ngành bán lẻ truyền thống Trung Quốc tồn tại hai điểm bất cập:

Một là hình thức kinh doanh đơn điệu. Sau khi gia nhập WTO, Trung Quốc mở cửa hàng bán lẻ với toàn cầu, hình thức kinh doanh "từ A đến Z" thịnh hành trên quốc tế bắt đầu du nhập vào Trung Quốc, nó đã tác động mạnh đến ngành bán lẻ truyền thống Trung Quốc. Đứng trước tình hình này, Tập đoàn Vạn Đạt quyết định xây dựng trung tâm mua sắm "từ A đến Z", không chỉ thỏa

mãn nhu cầu của người dân mà còn đáp ứng nhu cầu của ngành bán lẻ.

Hai là chiến đấu một mình. Ngành bán lẻ truyền thống Trung Quốc về cơ bản đều là chiến đấu một mình, điều này không thích hợp cho con đường phát triển sau này. Sở dĩ những thương hiệu đình đám như Walmart, Carrefour có sức tiêu thụ mạnh, được người tiêu dùng chấp nhận, chủ yếu là vì họ được mua sắm tập trung, ngày nào cũng được mua với giá bình dân.

Thật ra, xu thế thịnh hành nhất của ngành bán lẻ toàn cầu là kinh doanh chuỗi, chỉ cần doanh nghiệp làm được kinh doanh chuỗi mới có thể mua sắm tập trung, như vậy mới có thể hạ giá sản phẩm, để doanh nghiệp có ưu thế cạnh tranh.

Trước tình hình này, cũng giống như những tổ chức chuỗi đó, cứ đến khu vực mới, Tập đoàn Vạn Đạt lại xây dựng Vạn Đạt Plaza, đáp ứng nhu cầu ăn, ở, mua sắm, đi lại của người dân. Chính nhờ biện pháp này, Vạn Đạt mới nổi trội trong số các công ty cùng ngành bất động sản, trở thành doanh nghiệp được người dân tin tưởng. Cân nhắc đến những yếu tố ấy, Tập đoàn Vạn Đạt mới quyết định làm mô hình kinh doanh "bất động sản theo đơn hàng".

Thứ ba, mô hình "bất động sản theo đơn hàng" có thể áp dụng quy luật kinh doanh của công ty xuyên quốc gia.

Nhìn tổng quát các công ty xuyên quốc gia cỡ lớn trên thế giới, mô hình kinh doanh của họ cơ bản đều là thuê cửa hàng kinh doanh. Ví dụ như Tập đoàn Tricon nổi tiếng của Mỹ, hay công ty kinh doanh lĩnh vực ăn uống KFC và Pizza Hut ai cũng biết tiếng, họ mở hơn 1.000 cửa hàng ở Trung Quốc, nhưng chỉ mua một cửa hàng, còn lại toàn đi thuê.

Công ty Walmart nổi tiếng sở hữu hơn 5.000 cửa hàng trên toàn thế giới, nhưng đa phần đều kinh doanh theo mô hình thuê mặt bằng, chỉ có chưa đến 20% cửa hàng thuộc quyền sở hữu của công ty. Có thể nói, tất cả các công ty xuyên quốc gia cỡ lớn, ngoài gây dựng ngành nghề, tuyệt đại đa số đều dựa vào thuê mặt bằng để kinh doanh. Sau khi nhìn thấy đặc điểm này, Tập đoàn Vạn Đạt bắt tay vào làm "bất động sản theo đơn hàng", để các công ty xuyên quốc gia này thuê mặt bằng của mình.

Thứ tư, không gian thị trường khá lớn, có thể làm doanh nghiệp lớn.

Dân số Mỹ chỉ hơn 200 triệu người, nhưng có tới hơn 10.000 trung tâm mua sắm. Dân số Trung Quốc hơn 1,3 tỷ người, thu nhập bình quân đầu người so với Mỹ tuy còn khoảng cách nhất định, nhưng dự kiến đến năm 2020, thu nhập đầu người của Trung Quốc có thể đạt mức của Singapore hiện nay, có không gian xây dựng cho 20.000 trung tâm mua sắm. Nhìn từ góc độ này, không gian xây dựng trung tâm mua sắm ở Trung Quốc vô cùng rộng mở, mà Vạn Đạt bước vào thị trường này tất nhiên có thể làm lớn, điều đó cũng phù hợp với triết lý làm "doanh nghiệp trăm năm".

Ngoài ra, mô hình kinh doanh "bất động sản theo đơn hàng" còn có đặc điểm lợi nước lợi dân: Tập đoàn Vạn Đạt xây Vạn Đạt Plaza không chỉ tạo thêm nhiều công ăn việc làm, mà còn đóng góp to lớn cho nguồn thu ngân sách địa phương.

Không chỉ có vậy, cứ đến mỗi thành phố mới, cao ốc Vạn Đạt xây đều trở thành công trình biểu tượng của địa phương, nó không chỉ nâng cao hình ảnh thành phố, mà còn nâng tầm giá trị thương mại của thành phố, hỗ trợ chính quyền rất nhiều trong hoạt động kêu gọi thu hút đầu tư, vì vậy, chính quyền cũng ủng hộ mạnh mẽ Tập đoàn Vạn Đạt xây dựng trung tâm mua sắm.

Có thể dễ dàng nhận ra, mô hình kinh doanh đầy sáng tạo "bất động sản theo đơn hàng" của Tập đoàn Vạn Đạt không chỉ thuận theo nhu cầu thị trường, đáp ứng nhu cầu của người dân đối với ngành bán lẻ, mà còn đóng góp to lớn giúp phát triển kinh tế địa phương, điều quan trọng hơn là, mô hình kinh doanh này còn mang lại nguồn lợi nhuận khổng lồ cho Vạn Đạt.

Tập đoàn Vạn Đạt còn có rất nhiều biện pháp mang tính sáng tạo: Vạn Đạt là doanh nghiệp thực hiện cải tạo khu dân cư cũ sớm nhất, cũng là doanh nghiệp thực hiện chiến lược phát triển xuyên khu vực sớm nhất... Hàng loạt biện pháp này đã khiến Vạn Đạt từng bước trở thành doanh nghiệp đầu tàu trong nước, đồng thời viết nên huyền thoại thương mại Vạn Đạt.

CHÍNH QUYỀN VÀ DOANH NGHIỆP TƯƠNG TÁC, QUÁN TRIỆT CÔNG TÁC XÂY DỰNG ĐẢNG

Mọi người thích so sánh lời nói và việc làm của các doanh nhân đứng dưới ánh đèn pha, đối tượng này đại đa số là bạn bè và người cùng ngành với Vương Kiện Lâm. Trong số các doanh nhân giàu

có ở Trung Quốc, tuy bối cảnh trưởng thành và quan niệm khác nhau, nhưng họ đều "tương tác" với chính trị bằng một cách nào đó.

Về các chủ đề công khai, Nhiệm Chí Cường còn được gọi là "Nhiệm đại bác" cũng thường xuyên có những "phát ngôn gây sốt" khi tham gia hoạt động chính trị. Trong thời gian Hai kỳ họp năm 2014, ông từng đưa ra quan điểm và ý kiến về giá nhà: "Trung Quốc không nên đánh thuế nhà ở, vì đất đai ở Trung Quốc không thuộc về cá nhân. Thuế nhà ở của Trung Quốc không bao gồm đất, còn đất nông thôn, đất tập thể đều nên đánh thuế, tất cả đất sinh lợi đều nên đánh thuế."

Một tỷ phú bất động sản khác thường xuyên tương tác với Nhiệm Chí Cường trên weibo - Phan Thạch Ngật - cũng là "sao" trong các chủ đề công khai, đề án tham chính của ông từng bị phê là "đại diện cho lợi ích cá nhân". Tại hai kỳ họp năm 2009, Phan Thạch Ngật từng có 3 góp ý: "Một là đề nghị giảm thuế cho thuê mặt bằng thương mại; Hai là đề nghị Bắc Kinh dỡ bỏ quy định 'về giá và diện tích nhà ở'; Ba là để thị trường giao dịch đất đai được minh bạch hơn." Sau đó có người cho rằng, nội dung "giảm thuế cho thuê mặt bằng thương mại và để thị trường giao dịch đất đai được minh bạch hơn" trong đề án của Phan Thạch Ngật đều liên quan đến lợi ích của công ty do ông làm chủ. Góp ý của ông trước tiên là để đảm bảo lợi ích cá nhân, sau đó mới là lợi ích ngành. Có lẽ bị dư luận dị nghị, nên đề án mấy năm gần đây của Phan Thạch Ngật đều khá "sát dân". Năm 2013, ông chuyển sang quan tâm vấn đề bảo vệ môi trường, tự bỏ tiền ra mua máy móc, đo chỉ số PM 2.5 trong không khí, kêu gọi người dân bảo vệ môi trường; đồng thời góp ý về thuế sở hữu hai căn nhà, để người dân tự chọn nộp thuế theo diện tích hay số lượng căn hộ.

Các đại gia bất động sản tham gia hoạt động chính trị cũng đang cố gắng giảm thiểu những chủ đề liên quan đến mình. Thân phận kép của các thương gia chẳng khác gì con dao hai lưỡi. So với các nghị sĩ chuyên trách ở nước ngoài, các ủy viên Chính hiệp thương gia Trung Quốc càng dễ bị công chúng hoài nghi về trách nhiệm xã hội và lợi ích cá nhân.

Đối với các tỷ phú bất động sản như Vương Kiện Lâm, làm thế nào để có được một chỗ đứng khi bị kẹp giữa hai giới chính trị và doanh nghiệp, cho đến hôm nay, họ vẫn đang trong quá trình không ngừng tìm tòi. Ngoài ra, cùng với sự chuyển đổi mô hình kinh tế - xã hội, tương lai có lẽ vẫn còn đầy rẫy rủi ro.

Về mối quan hệ giữa doanh nghiệp và chính quyền, khi trả lời phỏng vấn của một cơ quan truyền thông, Vương Kiện Lâm từng nói: "Anh đừng nghĩ rằng có thể trở thành lợi ích nhóm, trở thành anh em với ai đó, sở dĩ Vạn Đạt có thể chống chọi với sóng gió chính trị, chỉ có duy nhất một điều: làm tốt việc tự bảo vệ mình."

Thành công của Vạn Đạt không hề dựa dẫm vào chính quyền, mà dựa vào sự hiểu biết đúng đắn của Vương Kiện Lâm về chính trị. Trong quản lý thường ngày tại doanh nghiệp, ông rất coi trọng công tác xây dựng Đảng trong nội bộ tập đoàn.

Là hình mẫu về xây dựng Đảng trong khối doanh nghiệp dân doanh, Vạn Đạt thường xuyên đón nhân viên công tác Đảng tại cơ quan chính quyền các cấp đến tham quan, học hỏi. Hai năm qua, trong số các quan chức chính phủ đến tham quan, có quan chức cấp cao của Ban tổ chức Trung ương, lãnh đạo Ban Xây dựng Đảng toàn quốc, Phó bí thư Tỉnh ủy Liêu Ninh.

Mỗi lần có được dự án phát triển ở một thành phố mới, Tập đoàn Vạn Đạt đều thành lập Tổ chức Đảng tại đơn vị triển khai dự án, ngang hàng với các bộ phận chủ chốt của Ban Quản lý dự án. Ở Vạn Đạt, vào Đảng cũng là việc vô cùng quan trọng, Đảng viên có ưu thế hơn nhân viên bình thường cả về đãi ngộ phúc lợi đến phát triển nghề nghiệp, điều này quả thật hiếm thấy trong các công ty tư nhân trong cả nước.

Sự coi trọng công tác xây dựng Đảng của Vạn Đạt còn thể hiện trong các hoạt động hàng năm. Năm 2010, tại nơi triển khai dự án Trường Bạch Sơn Vạn Đạt, đúng vào dịp kỷ niệm 89 năm thành lập Đảng, 58 Đảng viên mới phát triển của Vạn Đạt tập trung tuyên thệ tại nghĩa trang liệt sĩ Dương Tĩnh Vũ; năm 2011, nhân dịp kỷ niệm 71 năm ngày thành lập Đảng, 90 Đảng viên mới lại đáp máy bay tới Cát An, Giang Tây, tổ chức kết nạp Đảng tại Tỉnh Cương Sơn.

"Hiểu chính sách, đi theo nhịp bước của Đảng, xử lý tốt quan hệ giữa chính quyền và doanh nghiệp là nền tảng phát triển của Vạn Đạt." Câu nói này của Vương Kiện Lâm là sự thể hiện rõ nét nhất mối quan hệ thân thiện hài hòa giữa Vạn Đạt và chính quyền. Ngoài ra, hàng ngày, Vương Kiện Lâm đều đọc tạp chí Đảng, nghiên cứu phương châm chính sách mới.

Vương Kiện Lâm kinh doanh bằng cả trái tim và sự khéo léo nên đã nhận được sự khen thưởng và ghi nhận của chính phủ. Ngày

21/3/2012, tại Hội nghị Công tác xây dựng doanh nghiệp phi công hữu toàn quốc, ông được lãnh đạo Nhà nước tiếp; là một trong số khách mời ít ỏi, hôm sau, ông lại được mời tham gia cuộc hội đàm về công tác xây dựng Đảng, chia sẻ những điều tâm đắc trong công tác xây dựng Đảng ở doanh nghiệp; ngày 10/4 cùng năm, ông được lãnh đạo Nhà nước tiếp với tư cách đại diện nhận "Giải thưởng Từ thiện Trung Hoa".

Thực tế cho thấy, việc phối hợp nhịp nhàng với chính sách của Nhà nước đã đảm bảo cho Vạn Đạt không đi "lạc lối".

CHÍNH SÁCH GẦN, CHÍNH TRỊ XA

Thái độ tích cực trong công tác xây dựng Đảng của Vạn Đạt không cần bàn cãi, là một Ủy viên Chính hiệp toàn quốc, Vương Kiện Lâm không giống các nhân vật nổi tiếng hay doanh nhân chỉ biết giơ tay tán thành, ông phát huy cá tính của mình, tận dụng tiếng tăm trong công chúng để phát huy tầm ảnh hưởng vô hình của mình trong không gian chính trị hữu hạn.

Tại Hai kỳ họp năm 2012, Vương Kiện Lâm từng nói thẳng, đề án mình trình lên Hai kỳ họp một năm trước chẳng những không được thông qua, mà còn bị Bộ Tài chính làm lấy lệ cho qua chuyện. Việc này cho đến tận bây giờ vẫn được phóng viên của Hai kỳ họp bàn tán sôi nổi.

Tại Hai kỳ họp năm 2011, Vương Kiện Lâm đã trình lên đề án giảm thuế nhập khẩu hàng xa xỉ. Để đảm bảo tính thẩm quyền và thực tế của đề án, cá nhân ông đã chi hơn 1 triệu tệ thuê Công ty Nielsen tiến hành điều tra ở nước ngoài, thu thập thống kê số liệu chi tiêu hàng xa xỉ của người Trung Quốc. Đề án này kiến nghị Tổng cục Thuế, Tổng cục Hải quan, dưới sự dẫn dắt của Bộ Thương mại, phối hợp ban hành chính sách nhằm giảm thuế nhập khẩu hàng xa xỉ, thu hút nhóm tiêu dùng hàng xa xỉ Trung Quốc đang ngày càng mở rộng quay trở lại trong nước, tăng tốc chuyển đổi kinh tế Trung Quốc.

Đương nhiên, đề án này không đến nỗi chìm nghỉm, không có hồi âm, Vương Kiện Lâm từng tiết lộ, đề án nhận được sự đồng thuận và ủng hộ của một số lãnh đạo, "tiếc là vẫn chưa được thực hiện". Sau hai kỳ họp năm 2012, bộ ngành liên quan gửi thư riêng cảm ơn sự quan tâm của ông trong vấn đề tài chính quốc gia, nhưng sau đó cho biết: "thuế quan không phải là nguyên nhân đẩy giá

hàng xa xỉ lên cao, qua tính toán, giá thành thuế quan bình quân chỉ chiếm khoảng 2% giá bán lẻ."

"Họ đang lừa phỉnh tôi!" Vương Kiện Lâm đã nói như vậy sau khi đọc hết thư trả lời. "Tôi rất nghiêm túc chuẩn bị đề án này, nếu có thể giảm thuế nhập khẩu hàng xa xỉ, lôi kéo nhu cầu mua sắm ở nước ngoài của người Trung Quốc về nước thì đều có lợi cho mở rộng tiêu dùng, tăng việc làm."

Khi gửi đi một bản đề án, để đảm bảo đã lý giải đầy đủ đề án cũng như coi trọng kiến nghị của từng Ủy viên, cơ quan tổ chức đều gửi kèm một bản phản hồi xử lý văn bản, gồm "khá hài lòng, cơ bản hài lòng, không hài lòng, rất không hài lòng". Vương Kiện Lâm chẳng nói chẳng rằng, liền đánh dấu vào cột "rất không hài lòng". Sự việc sau đó là, Bộ Tài chính cuối cùng đứng ra giải thích việc này, nhưng Vương Kiện Lâm không hề tỏ ra "hài lòng" với "lời giải thích".

Trên thực tế, chất lượng góp ý và đề án của các Ủy viên Chính hiệp với phản hồi và thiện chí của cơ quan hành chính giống như cuộc "giao tranh" đã trở thành điểm nóng tại Hai kỳ họp mấy năm gần đây. Tuy không hài lòng với kết quả trả lời đề án Hai kỳ họp, nhưng Vương Kiện Lâm vẫn trước sau như một, tích cực thực hiện vai trò tham chính nghị chính của mình.

Đề án Vương Kiện Lâm đề xuất tại Hai kỳ họp năm 2012 "khai hỏa" với Bộ Tài chính là: "Khôi phục mức lãi suất ưu đãi 30% cho khoản vay mua nhà lần đầu và mua nhà cải thiện điều kiện ở lần đầu."

"Thúc đẩy giá nhà trở lại mức hợp lý" là khẩu hiệu mới nhằm điều tiết và kiểm soát thị trường nhà đất năm đó của chính phủ. Song, Vương Kiện Lâm cho rằng, "cho dù giá nhà trong cả nước giảm khoảng 20% thì người dân cũng chẳng được lợi gì." Bởi vì, đi đôi với việc giảm giá, trong bối cảnh Nhà nước thực thi chính sách điều tiết vĩ mô đối với ngành bất động sản, các ngân hàng lần lượt hủy chính sách mức lãi suất mua nhà lần đầu được hưởng ưu đãi 30%, như vậy thì chẳng những không giảm nhẹ gánh nặng cho người mua nhà, mà còn khiến việc mua nhà của một số người càng thêm trắc trở.

Theo Vương Kiện Lâm, trong đợt điều tiết vĩ mô liên quan đến lợi ích của chính phủ, công ty bất động sản, người mua nhà và ngân hàng này, ngoài ngân hàng sướng âm ỉ đến cùng, các bên còn lại đều chẳng được lợi lộc gì.

Vương Kiện Lâm không trực tiếp bày tỏ bất đồng với chính sách điều tiết và kiểm soát bất động sản, mà trên cơ sở đồng thuận, hy vọng ngân hàng có thể khôi phục mức lãi suất ưu đãi cho khoản vay mua nhà lần đầu, kích thích sức mua nhà của tầng lớp trung lưu, để người mua nhà được hưởng lợi nhiều hơn, khiến thị trường bất động sản sôi động. Qua đó có thể thấy sự nhạy bén và nhận biết đúng đắn của Vương Kiện Lâm với định hướng của chính phủ và ý muốn của đại chúng.

Về thân phận Ủy viên Chính hiệp của mình, Vương Kiện Lâm nói, là tầng lớp xã hội mới, chủ công ty tư nhân không chỉ phải có thiện tâm, làm việc thiện, mà còn phải có trách nhiệm xã hội, cần tích cực tham gia chính trị, phát huy năng lực gánh vác của mình với nền chính trị dân chủ của đất nước, thế mới là trách nhiệm của tầng lớp xã hội mới.

Ngoài việc phê bình sắc bén với các cơ quan Nhà nước, Vương Kiện Lâm còn nhiều lần bày tỏ rằng môi trường kinh tế đã gây ức chế tinh thần cho các doanh nhân, nhưng điều khiến ông canh cánh bên lòng là, những năm 80 của thế kỷ 20, giới thương mại nổi lên như vũ bão, các thương gia thế hệ đầu tiên đều là vừa làm vừa mò mẫm, tuy thế vẫn có không ít "con chim đầu đàn" hùng mạnh, nhưng Trung Quốc hôm nay lại ngày càng khó xuất hiện những thương gia xuất chúng.

Ông nói: "Vấn đề lớn nhất của Trung Quốc hiện nay vẫn không phải là kinh tế tăng trưởng nhanh một chút hay chậm một chút, vấn đề lớn nhất là sự xói mòn tinh thần của các doanh nhân. Cuối thập niên 80 đầu thập niên 90, rất nhiều quan chức, sĩ quan, giáo sư quyết định 'ra khơi' làm kinh doanh kiếm tiền. Nhưng bây giờ, rất nhiều người không có dũng khí này. Môi trường khởi nghiệp, môi trường dư luận, môi trường vốn, môi trường chế độ của Trung Quốc đều có lợi cho công ty lớn phát triển, nhưng lại không có lợi cho các nhà khởi nghiệp nhỏ xuất hiện."

Hiện nay, ngày càng nhiều thương nhân coi trọng việc hưởng thụ, họ không còn đam mê với thành công và tiến bộ trong sự nghiệp, mà sau khi có được chút thành công là rút lui, vứt bỏ công ty mà mình từng phấn đấu vì nó. Chứng kiến tình cảnh này, Vương Kiện Lâm vô cùng xót xa và tiếc nuối. "Nếu đại đa số doanh nhân đều không còn có tinh thần phấn đấu, đều bán công ty đi để hưởng thụ, thì quốc gia này sẽ đi tong."

Cũng chính nỗi lo này đã thôi thúc Vương Kiện Lâm nỗ lực tham chính nghị chính, mong muốn thúc đẩy điều chỉnh các chính

sách liên quan, hy vọng có một môi trường thích hợp hỗ trợ các doanh nhân và người khởi nghiệp. Ngoài việc góp ý kiến trong các trường hợp chính thức tại Hai kỳ họp với tư cách Ủy viên Chính hiệp, bình thường, Vương Kiện Lâm cũng thường xuyên thông qua báo giới bày tỏ quan điểm về những chủ đề nóng hổi như dân sinh, giá nhà…

Từ năm 2014 đến nay, thị trường bất động sản trong cả nước bước vào thời kỳ ảm đạm, lượng giao dịch giảm sút, một số thành phố loại 1 thậm chí còn xuất hiện hiện tượng lượng giao dịch "chết yểu", nhiều người còn gắn với tin đồn trước đó thị trường nhà đất "sập sàn". Ông trùm bất động sản Vương Thạch cũng dự báo, thị trường Trung Quốc năm nay "rất tồi tệ".

Về việc này, tháng 2/2015, Vương Kiện Lâm cho biết: "Luận điệu sập sàn xuất hiện năm nay chỉ là một kiểu tiếp diễn của luận điệu trước đây." Ông luôn duy trì quan điểm của mình. Ngay từ 10 năm trước, đã có luận điệu nói rằng thị trường nhà đất Trung Quốc sắp sập sàn, trong đó có không ít nhân sĩ chuyên ngành và nhà kinh tế nổi tiếng. Nhưng sau 10 năm, cái gọi là sập sàn chưa từng xảy ra.

Vương Kiện Lâm rất có lòng tin với chính sách điều tiết và kiểm soát thị trường của chính phủ: "Tỷ lệ đô thị hóa của Trung Quốc còn chưa đến 40%, Hội nghị về công tác đô thị hóa kiểu mới sau Hội nghị Trung ương lần thứ 3 khóa 18, Nhà nước lần đầu tiên coi đô thị hóa là trụ cột quan trọng trong phát triển kinh tế quốc gia, là động lực chính thúc đẩy phát triển đất nước."

Đương nhiên, những lúc này, phát biểu của Vương Kiện Lâm có chút mơ hồ, giống như các thương gia chỉ hô hào vì lợi ích của ngành mình. Gần gũi chính phủ, rời xa chính trị là sách lược cơ bản của Vương Kiện Lâm trong xử lý mối quan hệ giữa chính quyền và doanh nghiệp.

Nhưng với tư cách là Ủy viên Chính hiệp, Vương Kiện Lâm tích cực mà không cấp tiến phát biểu về việc công, thể hiện một cách hợp lý ý thức của người trong cuộc.

HOA HỒNG CHO ĐI, HƯƠNG THƠM Ở LẠI

Ngoài khối tài sản khổng lồ từ kinh doanh bất động sản thương mại và công nghiệp văn hóa, Vương Kiện Lâm còn có một vai trò khác: ông là nhà từ thiện hào phóng.

Tập đoàn Vạn Đạt, dưới sự lãnh đạo của Vương Kiện Lâm, luôn chú trọng quảng bá đóng góp của mình cho từ thiện và công ích. Trên trang web chính thức của Tập đoàn Vạn Đạt, các giải thưởng lớn nhỏ về từ thiện của công ty và cá nhân Chủ tịch Hội đồng quản trị được đưa vào chuyên mục "Niềm vinh dự của doanh nghiệp", đặt ở vị trí nổi bật.

Ngày 3/8/2014, huyện Lỗ Điện, thành phố Chiêu Thông, tỉnh Vân Nam xảy ra trận động đất mạnh 6,5 độ Richter, Vạn Đạt triệu tập cuộc họp ngay trong giờ phút đầu tiên, lập tức quyết định quyên góp 10 triệu tệ cho khu vực chịu thiên tai.

Đứng trước thiên tai, Vạn Đạt đã rất nhiều lần chia sẻ với địa phương gặp nạn. Trận động đất khủng khiếp xảy ra ở Vấn Sơn năm 2008, Vạn Đạt quyên góp ngay 5 triệu tệ, sau đó liên tục bổ sung, tổng số tiền quyên góp cuối cùng lên đến 359 triệu tệ. Năm 2010, 5 tỉnh thành phố Tây Nam Trung Quốc gồm: Vân Nam, Quảng Tây, Tứ Xuyên... hứng chịu nạn hạn hán chưa từng có trong lịch sử, Vạn Đạt đã quyên góp 40 triệu tệ. Chỉ một tháng sau, tháng 4/2010, huyện Ngọc Thụ, Châu tự trị dân tộc Tạng Ngọc Thụ, tỉnh Thanh Hải xảy ra trận động đất mạnh 7,1 độ Richter, Vạn Đạt lại quyên góp 100 triệu tệ.

Trong hơn 20 năm kể từ khi thành lập đến nay, Vạn Đạt tổng cộng đã quyên góp cho các giới xã hội số tiền lên đến hơn 3,7 tỷ tệ, là doanh nghiệp quyên góp từ thiện nhiều nhất trong các công ty dân doanh Trung Quốc. Vạn Đạt từng 7 lần nhận giải thưởng Từ thiện Trung Hoa do Bộ Dân chính Trung Quốc trao tặng, Vạn Đạt là công ty dân doanh nhận giải này nhiều nhất.

Những cống hiến của Vương Kiện Lâm trong lĩnh vực công ích và từ thiện cũng mang lại cho ông rất nhiều danh hiệu xã hội. Ông đảm nhiệm chức Chủ tịch danh dự Hội Từ thiện Trung Hoa, từng nhận danh hiệu "Cá nhân tiên tiến trong hỗ trợ người tàn tật toàn quốc" do Quốc vụ viện trao tặng và danh hiệu "Tấm gương điển hình trong khắc phục hậu quả thiên tai" do Trung ương, Quốc vụ viện và Quân ủy Trung ương trao tặng.

Vương Kiện Lâm cũng tích cực thúc đẩy đổi mới sáng tạo quan niệm và chế độ trong lĩnh vực từ thiện. Năm 2013, Vương Kiện Lâm đưa ra dự án từ thiện "Chương trình khởi nghiệp của sinh viên Tập đoàn Vạn Đạt". Dự án này dự kiến vận hành trong 10 năm, đến năm 2023, tổng số tiền rót vào lên đến 500 triệu tệ. Hàng năm sẽ chọn ra 100 nhóm và cá nhân khởi nghiệp xuất sắc, mỗi dự án khởi nghiệp sẽ được đầu tư 500 nghìn tệ tiền vốn ban

đầu, mỗi năm đầu tư 50 triệu tệ.

Ngoài ra, Vạn Đạt còn kiến tạo giá trị quan cốt lõi: "Giá trị vật chất thấp hơn giá trị con người, giá trị cá nhân thấp hơn giá trị doanh nghiệp, giá trị doanh nghiệp thấp hơn giá trị xã hội." Hay nói cách khác, ở Vạn Đạt, giá trị xã hội cao hơn mọi giá trị; khi lợi ích cá nhân, lợi ích doanh nghiệp và lợi ích xã hội nảy sinh mâu thuẫn, Vạn Đạt phải phục tùng giá trị xã hội. Vạn Đạt luôn nhấn mạnh, doanh nghiệp cần phải gánh vác trách nhiệm xã hội, điều này chủ yếu thể hiện ở 4 phương diện:

Thứ nhất, từ thuở mới khởi nghiệp, Vạn Đạt đã rất coi trọng quyên góp từ thiện.

Khi mới thành lập được 2 năm, Vạn Đạt đã quyên góp cho xã hội. Hồi đó, Vạn Đạt đang trong giai đoạn đầu, nguồn tiền chưa được dồi dào, nhưng khi biết tin quận Tây Cương, Đại Liên muốn xây trường mầm non mà không có tiền, Vương Kiện Lâm liền cắn răng trích ra 1 triệu tệ quyên góp xây dựng trường mầm non trong khi dòng tiền mặt của công ty không hề dư dả; năm 1991, Vạn Đạt lại chi 2 triệu tệ xây dựng Quảng trường nhân dân Đại Liên, cải tạo đường xi măng trong quảng trường thành thảm cỏ.

Khi đó, Vạn Đạt còn mua cả thiết bị phun nước tưới cỏ. Hồi đó, thiết bị tưới trong nước sản xuất giá chỉ 700 nghìn tệ, nhưng thời gian sử dụng có hạn. Sau khi biết việc này, Vương Kiện Lâm quyết định mua thiết bị phun tưới nhập khẩu, bộ thiết bị này có thể dùng 30 năm, mà còn điều khiển bằng máy tính, kỹ thuật khá tiên tiến, nhưng giá lại cắt cổ lên tới 2 triệu tệ. Bây giờ nhìn lại, quyết định của Vương Kiện Lâm vô cùng sáng suốt, thiết bị nhập khẩu này đã dùng 22 năm vẫn chạy tốt.

Năm 1993, Vạn Đạt quyên góp 20 triệu tệ xây dựng nhà thi đấu Tây Cương. Con số này lúc đó đúng là con số trên trời, nhưng Vương Kiện Lâm quan tâm hơn đến việc xây dựng Đại Liên.

Cùng với sự phát triển lớn mạnh của Vạn Đạt, sự nghiệp từ thiện cũng càng làm càng lớn. Tháng 8/2010, Đan Khúc Tam Túc xảy ra lũ bùn lũ quét nghiêm trọng, sau khi biết tin, Vạn Đạt lập tức triệu tập đội ngũ lãnh đạo cấp cao của Tập đoàn thương lượng việc này. Cuối cùng, Vạn Đạt quyết định thông qua Hội Từ thiện Trung Hoa quyên góp cho Đan Khúc 10 triệu tệ.

Được biết, khoản tiền 10 triệu tệ Vạn Đạt quyên góp là số tiền quyên góp giá trị lớn đầu tiên Đan Khúc nhận được sau khi xảy ra

thiên tai. Qua đó có thể thấy, miễn là quốc gia cần, Vạn Đạt đều xông pha nơi tuyến đầu, điều này cũng thể hiện tình yêu nước nồng nàn của Vạn Đạt.

Thứ hai, Vạn Đạt coi giáo dục là trọng điểm của công tác từ thiện.

Kể từ khi thành lập đến nay, Vạn Đạt lần lượt quyên góp xây dựng hơn 40 trường tiểu học và trung học trong cả nước. Ví dụ, Vạn Đạt quyên góp xây dựng trường trung học Hoa Phủ. Thật ra vốn định xây trường tiểu học, nhưng qua điều tra phát hiện, trường tiểu học ở khu vực Tây Cương quá nhiều trong khi lại thiếu trường trung học, thế là Vạn Đạt quyết định đầu tư thêm 50 triệu tệ, xây trường trung học: trường trung học Hoa Phủ được xây ở trung tâm thành phố Đại Liên, khu vực đất vàng.

Không chỉ có vậy, Vạn Đạt còn xây cho trường Hoa Phủ bể bơi, sân chơi tennis và nhà thi đấu. Một trường trung học được trang bị nhiều cơ sở thể thao như vậy là hiếm có trong cả nước.

Năm 2003, Vạn Đạt quyên góp 50 triệu tệ xây dựng trường trung học trực thuộc Đại học Sư phạm Trường Xuân, tổng diện tích của ngôi trường này lên đến 40 nghìn m2 với 48 lớp học.

Vạn Đạt cũng từng quyên tiền cho một số đại học. Ví dụ, năm 1994, Vạn Đạt từng quyên góp cho Đại học Đại Liên 500 triệu tệ. Do hồi đó Đại học Đại Liên vừa mới thành lập chưa lâu, gồm phân hiệu Đại học Tự nhiên Đại Liên, Đại học Y Đại Liên và Đại học Sư phạm sáp nhập lại, rất nhiều trang thiết bị không đạt tiêu chuẩn, vì thế trường bị Bộ giáo dục thổi còi, hủy tư cách tuyển sinh. Đứng trước tình hình đó, chính quyền thành phố Đại Liên mong Vạn Đạt với tư cách là doanh nghiệp tiên tiến của thành phố Đại Liên quyên tiền cho Đại học Đại Liên xây dựng trường mới.

Vạn Đạt lúc đó đứng trước sức ép rất lớn, nhưng cuối cùng vẫn khắc phục được khó khăn chồng chất, hoàn thành xây dựng trường. Sau đó, Vạn Đạt lại lần lượt quyên góp thêm cho Đại học Đại Liên 25 triệu tệ.

Bất kể là đầu tư xây dựng trường trung học hay tiểu học, hay quyên tiền cho trường đại học, từ các hoạt động quyên góp từ thiện có thể thấy sự coi trọng của Vạn Đạt với sự nghiệp giáo dục.

Thứ ba, Vạn Đạt coi việc làm từ thiện của nhân viên là thành tích.

Ở Vạn Đạt, làm việc thiện gắn với thành tích công việc, nhân viên

đều được trọng dụng và khen thưởng như đóng góp cho công ty. Vạn Đạt còn ban hành các quy định và tiêu chuẩn khen thưởng.

Công ty có một nhân viên tên là Dương Dĩnh, cậu ấy làm ở Ban Quản lý nhà chung cư của Vạn Đạt. Hồi mới vào làm, lương mỗi tháng chỉ hơn 1.000 tệ. Dù lương không cao, nhưng cậu ấy vẫn dành thời gian làm việc thiện.

Cuối tuần, Dương Dĩnh đến thôn "Tình yêu bên bờ biển" để dạy học miễn phí cho trẻ em ở đây. Do chỗ này cách trung tâm thành phố rất xa, mỗi lần đến, Dương Dĩnh phải mất vài tiếng đồng hồ, bắt nhiều chuyến xe buýt.

Để tiện cho việc chăm sóc trẻ em ở đây, Dương Dĩnh phải chuyển nhà vài lần, lần nào chuyển nhà cũng để tiện cho việc bắt xe đến thôn này. Cứ như vậy, Dương Dĩnh lặng lẽ dạy học cho các em nhỏ. Cho đến 2 năm sau, việc làm ý nghĩa của Dương Dĩnh được đồng nghiệp nói ra trong một hoạt động do công ty tổ chức, nghĩa cử của cậu mới được lãnh đạo công ty biết đến. Sau đó, Dương Dĩnh được tăng lương gấp đôi, được đề bạt làm Phó giám đốc Ban Quản lý nhà chung cư.

Đương nhiên, đây không phải trường hợp cá biệt ở Vạn Đạt. Vạn Đạt còn có rất nhiều nhân viên như Dương Dĩnh. Lý Kiện Dân ở Công ty bất động sản Nam Xương Vạn Đạt cũng là người như vậy.

Lý Kiện Dân là Phó giám đốc công ty, anh kiên trì làm việc tốt hơn 10 năm, hỗ trợ tiền cho mấy chục trẻ em không được đến trường, nhưng Lý Kiện Dân chưa từng nói với ai chuyện này.

Một lần, Lý Kiện Dân ra ngoài có việc, lúc đi qua cầu Cán Giang, nhìn thấy một chiếc xe 7 chỗ bị lật dưới chân đê. Lúc đó có rất nhiều người trông thấy vụ tai nạn này, cũng có rất đông người xúm lại xem, nhưng lại không có ai ra tay giúp đỡ. Thấy vậy, Lý Kiện Dân liền xuống xe, nhảy xuống đê cứu người. Hôm đó trời lại mưa, đê cao hơn chục mét, vừa cao vừa dốc, việc cứu người vô cùng khó khăn. Nhưng Lý Kiện Dân không bỏ cuộc, cố gắng hết sức, cuối cùng cũng cứu được người lên.

Hôm đó vừa vặn có phóng viên Đài truyền hình Nam Xương đi qua, họ liền quay lại quá trình Lý Kiện Dân cứu người. Sau đấy, Đài truyền hình Nam Xương phát đoạn băng, nghĩa cử cứu người của Lý Kiện Dân cũng được lãnh đạo cấp cao Vạn Đạt biết. Sau khi Vạn Đạt tìm hiểu về Lý Kiện Dân, phát hiện anh đã kiên trì làm việc tốt hơn 10 năm, cũng biết việc anh hỗ trợ tiền cho vài chục trẻ em

thất học, những chuyện đó khiến lãnh đạo cấp cao Vạn Đạt vô cùng khâm phục: một người thỉnh thoảng làm việc thiện thì dễ thấy, nhưng kiên trì 10 năm làm việc thiện quả thật không hề đơn giản.

Để tuyên dương Lý Kiện Dân, Vạn Đạt mời anh phát biểu tại hội nghị tổng kết năm của Tập đoàn, đồng thời kêu gọi toàn thể nhân viên học tập Lý Kiện Dân. Không chỉ có vậy, còn tăng một bậc lương cho Lý Kiện Dân, đề bạt lên làm Giám đốc.

Qua chế độ khen thưởng nhân viên làm việc tốt có thể thấy trách nhiệm xã hội của Vạn Đạt.

Thứ tư, việc nhân viên Vạn Đạt làm từ thiện đã "phát triển thành phong trào".

Rất nhiều công ty xảy ra tình huống thế này: Sếp của công ty quyên góp làm từ thiện ngoài xã hội, nhưng nhân viên công ty lại không hề tích cực. Thật ra, làm từ thiện không phải việc của cá nhân ông chủ doanh nghiệp, mà phải tạo ra bầu không khí để làm từ thiện phát triển mạnh mẽ thành phong trào trong công ty, lan tỏa lòng nhân ái trong tất cả nhân viên.

Văn hóa doanh nghiệp của Vạn Đạt là phải làm "công ích cho xã hội", gánh vác trách nhiệm xã hội, được hun đúc trong môi trường văn hóa này, nhân viên của Vạn Đạt đều sốt sắng làm việc tốt. Hưởng ứng phong trào từ thiện, Đảng viên mới hàng năm đều chủ động quyên góp cho vùng sâu vùng xa nghèo khó, hỗ trợ kinh phí cho trẻ em không được đến trường. Không chỉ có thế, các công ty con của Vạn Đạt đều thành lập trạm lao động công ích, mỗi một nhân viên của Vạn Đạt mỗi năm làm tối thiểu 1 giờ lao động công ích.

Những ví dụ sống động trên đã cho thấy sự coi trọng của Vạn Đạt đối với trách nhiệm xã hội. Vạn Đạt không chỉ đứng ra gánh vác một cách vô tư khi quốc gia cần, làm rung động người Trung Quốc bằng việc làm từ thiện, điều quan trọng hơn là Vạn Đạt cực kỳ coi trọng hành động làm việc thiện của nhân viên công ty. Cũng chính vì sự coi trọng và ủng hộ của Vạn Đạt mới khiến phong trào làm từ thiện phát triển rầm rộ ở Vạn Đạt, hình thành văn hóa doanh nghiệp mạnh mẽ. Tin chắc rằng, dưới sự dẫn dắt của văn hóa doanh nghiệp này, ước mơ "Doanh nghiệp trăm năm" của Vạn Đạt sẽ trở thành hiện thực.

SUY TÍNH PHÍA SAU

Bất kể là trung tâm thương mại Vạn Đạt, chuỗi rạp chiếu phim Vạn Đạt, hay bất động sản thương mại Vạn Đạt, mảng du lịch văn hóa và khách sạn cao cấp..., đó đều là sự phát triển đồng bộ với tư duy đa dạng hóa của Vạn Đạt, cơ hội và rủi ro là như nhau. Đối với Vạn Đạt, có một mối rủi ro rất cơ bản không được phép coi nhẹ, đó là rủi ro chu kỳ kinh tế hay còn gọi là chu kỳ kinh doanh.

Kinh tế Trung Quốc phát triển như vũ bão trong 30 năm qua là điều kiện môi trường quan trọng cho Tập đoàn Vạn Đạt trỗi dậy, tương tự, xu thế kinh tế đi xuống trong tương lai cũng sẽ cấu thành mối đe dọa chí mạng cho Vạn Đạt.

Nếu đà kinh tế đi xuống, rủi ro Vạt Đạt phải đối mặt sẽ là rủi ro mang tính hệ thống. Điều này không chỉ tác động đến việc tiêu thụ nhà ở và cao ốc: huyết mạch mang lại lợi nhuận cho Vạn Đạt, mà còn tạo ra cú sốc mạnh cho các mảng bách hóa, khách sạn và du lịch văn hóa của Vạn Đạt. Đặc trưng ngành nghề và quy mô kinh doanh của Tập đoàn Vạn Đạt đều khiến mối quan hệ giữa Vạn Đạt và chu kỳ kinh tế càng mật thiết hơn.

Còn về tương lai phát triển kinh tế Trung Quốc, quan điểm của các giới xã hội cũng khác nhau.

Từ năm 2012 đến nay, thị trường bất động sản xuất hiện các trường phái khác nhau, các cuộc tranh luận liên tiếp không ngừng, ảnh hưởng sâu xa.

Tại lễ động thổ dự án Thành phố văn hóa du lịch Vạn Đạt Vô Tích, Vương Kiện Lâm từng chỉ trích những người rêu rao thị trường nhà đất lao dốc là có ý đồ xấu, ông rất lạc quan về hướng đi của nền kinh tế Trung Quốc, cho rằng tỷ lệ đô thị hóa của Trung Quốc hiện nay mới là 51%, muốn đạt được tỷ lệ đô thị hóa khoảng 75% như các nước phát triển phương Tây, cũng có nghĩa là còn 250 triệu người phải dời đến sống ở thành phố, nó sẽ tạo ra nhu cầu khổng lồ, cũng là yếu tố quan trọng nhất giúp thị trường bất động sản Trung Quốc duy trì đà phát triển tốt.

Vương Kiện Lâm thậm chí còn dự báo một cách lạc quan rằng, đến năm 2022, tổng lượng kinh tế Trung Quốc sẽ vượt Mỹ, trở thành nước số 1 thế giới. Dựa trên phán đoán này, Tập đoàn Vạn Đạt mới tiếp tục duy trì đà đầu tư mạnh và tăng trưởng cao.

Tuy nhiên, số liệu năm 2014 lại cho thấy, xu thế suy sụp của thị trường bất động sản rất rõ rệt, lượng giao dịch ở các thành phố

loại 1 như Bắc Kinh, Thượng Hải, Quảng Châu, Thâm Quyến giảm gần 30%, lượng hàng tồn kho cao khiến nguồn vốn của ngành bất động sản đều rất căng thẳng, có không ít công ty nhà đất bị phá sản do nguồn vốn đứt gãy.

Những gì Vương Kiện Lâm từng đề cập đến chỉ là không gian tăng trưởng về lý thuyết. Trong lịch sử phát triển của các nước, có thể duy trì phát triển liên tục trong hơn 30 năm như Trung Quốc là rất hiếm, còn nếu tiếp tục phát triển thuận lợi thêm 20 năm như giả thuyết của Vương Kiện Lâm thì không phải là không thể.

Cục Thống kê nhà nước Trung Quốc ngày 16/7/2014 công bố số liệu cho thấy, nửa đầu năm 2014, diện tích tiêu thụ nhà thương phẩm là 480,365m2, giảm 6,0% so với năm ngoái, doanh thu đạt hơn 3,11 tỷ tệ, giảm 6,7% so với cùng kỳ. Có thể thấy, đà phát triển thị của trường bất động sản có phần chậm lại, tốc độ tăng vốn đầu tư giảm rõ rệt.

Cuộc "đại nhảy vọt" của thị trường bất động sản thương mại mấy năm qua là do rất nhiều công ty, bao gồm cả công ty chạy theo mô hình của Vạn Đạt như Đại Duyệt Thành, Phú Lực, ồ ạt tham gia vào thị trường địa ốc thương mại, không chỉ làm chậm tốc độ tiêu thụ, mà thu hút đầu tư càng khó khăn hơn, doanh thu từ cho thuê mặt bằng giảm sút, điều này đều tác động trực tiếp đến Vạn Đạt.

Từ tháng 6/2014, hàng chục chính quyền địa phương hủy bỏ quy định hạn chế mua nhà, trong khi đó chính quyền Trung ương cũng thông qua chính sách nới lỏng có định hướng, tức là Ngân hàng Nhà nước sẽ hạ tỷ lệ dự trữ bắt buộc, cho vay tái cấp vốn cho Ngân hàng Phát triển Nhà nước, tăng cường rót tiền, thúc đẩy xây dựng cơ sở hạ tầng như: cải tạo thêm các khu ổ chuột, đường sắt cao tốc... Có thể thấy trước, chính sách tiền tệ sẽ nới lỏng dần. Đối với Tập đoàn Vạn Đạt, điều này không những có thể giảm chi phí vốn và tài chính trong ngắn hạn, mà còn giúp nâng nghiệp vụ địa ốc cho các công ty con.

Thương mại điện tử đã tạo ra sự thay đổi quan trọng trong mô hình kinh doanh, chu kỳ kinh tế đã tạo ra sự chuyển đổi trong môi trường kinh doanh, những thay đổi này đã tạo ra những thách thức bên ngoài to lớn cho mô hình kinh doanh của Vạn Đạt. Với Vương Kiện Lâm và Vạn Đạt, còn hai thách thức quan trọng nữa là: bộ khung quản lý của Vạn Đạt làm thế nào duy trì được hiệu quả, kết cấu quyền sở hữu cổ phần của Vạn Đạt làm thế nào nâng đỡ đế chế thương mại không ngừng mở rộng?

Mô hình quản lý những năm đầu của Vạn Đạt cơ bản là tham khảo mô hình quản lý và kiểm soát trong định hướng vận hành và tập trung quyền lực của Walmart, song song với quy mô tài sản và quy mô vận hành ngày một mở rộng, khu vực kinh doanh không ngừng vươn xa, các điểm kinh doanh lại ngày càng phân tán, trong tình huống này, nếu muốn đứng vững lâu dài thì buộc phải coi trọng năng lực quản trị kinh doanh, điều phối tổ chức và kiểm soát rủi ro.

Hiện tại, Vạn Đạt có các mảng chức năng cốt lõi gồm: quản trị chiến lược, quản trị góp vốn đầu tư, quản trị nhân lực, quản trị thu hút đầu tư, xây dựng kế hoạch, quản lý công trình, quản trị tiêu thụ, quản trị vận hành, quản trị thông tin.

Hệ thống quản trị thông tin của Vạn Đạt có cơ sở hạ tầng, cổng thông tin và nền tảng quản lý, hệ thống quản trị thông tin bao trùm hệ thống mời thầu và đấu thầu, hệ thống quản trị quá trình triển khai dự án, hệ thống quản trị vận hành, hệ thống quản trị tiếp thị, hệ thống tài chính và hệ thống nguồn nhân lực. Trong đó, hệ thống OA là mặt bằng làm việc đồng bộ của Tập đoàn Vạn Đạt, chức năng chính bao gồm: quản lý hồ sơ, quản lý quy trình phê duyệt, công bố thông cáo báo chí…

Cuộc đời quân ngũ của Vương Kiện Lâm không chỉ là bộ gen tư tưởng trong quản lý theo mô hình kim tự tháp, mà còn xây dựng văn hóa doanh nghiệp nhấn mạnh năng lực điều hành của Vạn Đạt. Tuy nhiên, tư duy quản lý này làm thế nào thích ứng với hệ thống nghiệp vụ khác nhau là một vấn đề cần giải quyết ngay.

Các mảng nghiệp vụ thương mại điện tử, tài chính, du lịch văn hóa và đầu tư ra nước ngoài đều có quy luật ngành nghề riêng, những ngành nghề này và mô hình quản lý quân sự hóa tập trung quyền lực cao độ xây dựng trước đó chưa chắc đã thích hợp, Vạn Đạt buộc phải đổi mới sáng tạo trong quản trị mới có thể theo kịp nhịp bước phát triển nghiệp vụ.

Tập đoàn Vạt Đạt có hơn một trăm nghìn nhân viên, có nghiệp vụ tại hơn 90 thành phố trong cả nước, có công ty con nắm giữ 100% vốn góp ở khắp nơi trên thế giới, bao trùm các lĩnh vực: bất động sản thương mại, trung tâm thương mại, du lịch văn hóa, rạp chiếu phim, thương mại điện tử, nghiệp vụ đầu tư và tài chính…, việc quản lý là thách thức to lớn. Trong một tổ chức khổng lồ như vậy, làm thế nào duy trì hiệu quả, duy trì đổi mới sáng tạo mà không mắc bệnh chủ nghĩa quan liêu của các công ty lớn, điều này chủ yếu dựa vào kinh nghiệm những năm trong quân ngũ của Vương

Kiện Lâm. Ông từng mời công ty tư vấn về quản lý nổi tiếng thế giới điều chỉnh bộ máy của Tập đoàn Vạn Đạt, tăng cường điện tử hóa trong quản lý giám sát và đưa ra quyết sách.

Nói như khi bất động sản thương mại Vạn Đạt niêm yết: "Một mặt, kinh doanh xuyên khu vực chịu ảnh hưởng khá lớn bởi sự khác biệt về trình độ phát triển kinh tế, văn hóa của các khu vực; mặt khác, quy mô nghiệp vụ mở rộng nhanh chóng đã kéo dài khoảng cách về quản lý của công ty, từ đó buộc công ty phải nâng cao yêu cầu về năng lực quản trị và vận hành trong quá trình duy trì nghiệp vụ và tăng trưởng nhanh. Nếu công ty không thể áp dụng biện pháp quản lý mang tính đối tượng hơn trong các mặt kiểm soát kiểm trị, nguồn nhân lực, kiểm soát rủi ro, phương thức marketing sẽ khiến các mảng nghiệp vụ của công ty khó mà phát huy hiệu ứng đồng bộ, sẽ ảnh hưởng nhất định đến sự phát triển nghiệp vụ trong tương lai của công ty."

Theo những bài diễn thuyết công khai của Vương Kiện Lâm, ông đã rút khỏi công việc quản lý tuyến đầu, chỉ phụ trách thẩm duyệt. Tuy nhiên, cũng có truyền thông đưa tin, Vương Kiện Lâm vẫn là linh hồn của Vạn Đạt, các quyết sách quan trọng của Vạn Đạt vẫn dựa cả vào ông. Vạn Đạt không phải là công ty công chúng, đánh giá của bên ngoài cũng chỉ là cái nhìn phiến diện, còn chưa đủ để đưa ra kết luận.

Một vấn đề hóc búa trong quản lý là nút thắt nhân tài. Khi doanh nghiệp phát triển đến một quy mô nhất định, nhất là công ty tập đoàn đa lĩnh vực, nhân tài dần trở thành nguồn tài nguyên quan trọng nhất. Vương Kiện Lâm cho biết, để có được nhân tài, dù ông có 8 lần thậm chí 10 lần đến lều tranh, Vạn Đạt cũng không tiếc tiền trọng dụng.

Hơn 50 công ty săn đầu người hợp tác với Vạn Đạt sẽ mang nhân tài đến cho Vạn Đạt. Để giải quyết vấn đề thiếu nhân tài, Vạn Đạt còn xây dựng "Học viện Vạn Đạt", thông qua đào tạo để bồi dưỡng thêm nhiều nhân tài đa kỹ năng.

Tuy nhiên, cùng với nghiệp vụ ngày càng đa dạng và phức tạp, nút thắt cổ chai về nhân tài của Vạn Đạt vẫn là điểm nóng trong các cuộc thảo luận trong ngành.

Về bình diện quyền sở hữu cổ phần, Tập đoàn Vạn Đạt là công ty riêng của Vương Kiện Lâm. Cho dù chuỗi rạp chiếu phim Vạn Đạt hay thương mại Vạn Đạt thuộc Tập đoàn Vạn Đạt tách ra niêm yết, nhưng Vương Kiện Lâm vẫn là cổ đông lớn nhất của Tập đoàn Vạn

Đạt, về ý nghĩa quyền sở hữu cổ phần, Tập đoàn Vạn Đạt là một "công ty gia tộc".

Vương Kiện Lâm cũng không cần vội vàng cân nhắc về người kế nhiệm tập đoàn, một là ông vẫn rất sung sức, vẫn có thể làm nhiều năm nữa cho Vạn Đạt, ngoài ra ông đã có một người kế nhiệm: con trai ông - Vương Tư Thông. Vương Tư Thông được đào tạo bài bản tại Anh, là thành viên Hội đồng quản trị Tập đoàn Vạn Đạt, sở hữu riêng một công ty đầu tư. Theo nguồn tin công khai, Vương Kiện Lâm cho Vương Tư Thông 500 triệu tệ để khởi nghiệp, nếu thua lỗ hết thì phải về Vạn Đạt làm việc.

Song, cho đến nay, hiệu quả đầu tư của Vương Tư Thông vẫn rất khả quan, ngoài ra, với hào quang "con trai tỷ phú", Vương Tư Thông đã tích lũy được lượng lớn fan hâm mộ thông qua các nền tảng truyền thông như weibo. Phong cách của Vương Tư Thông tuy không được như mong đợi của Vương Kiện Lâm, nhưng Vương Tư Thông hoàn toàn có thể trở thành người kế nhiệm mà Vương Kiện Lâm lao tâm khổ tứ bồi dưỡng đào tạo, tiếp nhận cây gậy tiếp sức, làm người cầm lái tương lai của Vạn Đạt vào thời điểm then chốt.

Phụ lục
QUỐC TẾ HÓA VẠN ĐẠT

(Oxford ngày 23/2/2016)

Tôi rất vinh dự có cơ hội nói về những trải nghiệm khi quốc tế hóa Vạn Đạt tại tiết học mở của trường Đại học Oxford, do thời gian có hạn, tôi xin phát biểu ngắn gọn, thời gian còn lại dành cho mọi người đặt câu hỏi. Tiêu đề của bài nói chuyện là "Quốc tế hóa Vạn Đạt", nói về 4 điểm:

1 - LÝ DO QUỐC TẾ HÓA

Một là làm doanh nghiệp lớn. Có một số ngành muốn làm quy mô lớn buộc phải có đầu tư quốc tế, đặc biệt ngành giải trí, thể thao, thị trường nước ngoài phát triển hơn Trung Quốc, đây là nguyên nhân quan trọng để quốc tế hóa Vạn Đạt.

Hai là trở thành doanh nghiệp quốc tế. Năm 2015, có một lá đơn xin nghỉ việc nổi tiếng cả Trung Quốc, vị giáo viên viết trong đơn xin nghỉ việc rằng: "Thế giới rộng lớn như vậy, tôi muốn đi xem thử." Tôi muốn mượn câu này để nói về Vạn Đạt, "Thế giới rộng lớn như vậy, tôi muốn xông pha một chuyến."

Cốt lõi văn hóa doanh nghiệp của Vạn Đạt luôn là 8 chữ. Khi thành lập năm 1988, tôi đưa ra cốt lõi văn hóa doanh nghiệp là: "Thật thà làm người, sáng suốt làm việc". Hồi đó Trung Quốc vừa cải cách mở cửa, làm ăn lừa đảo rất nhiều. Chúng tôi coi trọng thành thật, đề xướng "Thật thà làm người", nhưng cũng phải "sáng suốt làm việc", người khác lừa tôi một lần là lỗi của anh ta, nhưng lừa tôi hai lần thì là lỗi của tôi. Phát triển vài năm, công ty tích lũy được khối tài sản nhất định, cốt lõi văn hóa doanh nghiệp lại đổi thành: "Cùng tạo của cải, công ích xã hội", đề xướng mọi người cùng tạo ra của cải, cùng đóng góp cho xã hội. Năm 2004,

Vạn Đạt đã nâng cấp toàn diện văn hóa doanh nghiệp, rà soát tổng kết mục tiêu công ty, tôn chỉ phát triển và nguyên tắc kinh doanh của Vạn Đạt, đề xuất "Quốc tế Vạn Đạt, doanh nghiệp trăm năm". Lúc đó hiểu được "doanh nghiệp trăm năm" là làm một doanh nghiệp trường tồn, nhưng "quốc tế Vạn Đạt" là thế nào thì còn chưa rõ, vì thế sau khi đưa ra khẩu hiệu này, quốc tế hóa vẫn chưa được thực hiện ngay, cho đến năm 2012 Vạn Đạt mới chính thức bắt đầu quốc tế hóa, nhưng điều này cho thấy chí hướng quốc tế hóa của Vạn Đạt đã có từ lâu.

Nói về việc quốc tế hóa Vạn Đạt còn có một câu chuyện, hình như là ý trời. Tên gọi sớm nhất của Vạn Đạt là Công ty Phát triển nhà Tây Cương, chủ yếu là khai thác phát triển bất động sản, năm 1992, công ty thực hiện chế độ cổ phần, thấy cái tên này quá quê mùa, quyết định đổi tên. Hồi đó còn tổ chức cuộc thi đặt tên công ty có thưởng, giải thưởng là 2.000 tệ, khoảng 200 người tham gia, chọn ra 10 người, từng người giới thiệu về logo và tên mà họ đặt, phương án của người thứ 3 và thứ 4 được tôi sử dụng. Đó là logo Vạn Đạt hiện nay, màu xanh đậm, chữ cái phiên âm WANDA của từ Vạn Đạt tạo hình thành sóng biển và con tàu. Vì sao lại dùng màu xanh? Vì Vạn Đạt là doanh nghiệp ra đời ở ven biển. Vì sao bên ngoài lại vẽ một vòng tròn? Người thiết kế nói là đi ra thế giới. Chúng tôi thấy ngụ ý này hay nên cho dùng luôn, hồi đó Vạn Đạt còn chưa đi khắp Trung Quốc. Vì thế, ngay từ thuở ban đầu, Vạn Đạt đã có chí trở thành doanh nghiệp quốc tế, nếu không có chí hướng và mục tiêu này e không thể đi đến ngày hôm nay.

Ba là tránh rủi ro kinh doanh. Có câu nói là, không nên để trứng trong một giỏ, phát triển xuyên quốc gia cũng có nghĩa là giảm bớt rủi ro kinh doanh cho doanh nghiệp. Một quốc gia phát triển tốt đến mấy thì cũng phải có lúc điều chỉnh kinh tế, nhưng xác suất kinh tế toàn thế giới cùng xuất hiện điều chỉnh lớn, suy thoái mạnh là cực kỳ thấp. Hơn nữa, chính phủ Trung Quốc cũng khuyến khích doanh nghiệp Trung Quốc sắp xếp tài nguyên trên toàn cầu, tận dụng thị trường toàn cầu. Vì vậy, từ góc độ tránh rủi ro kinh doanh cho doanh nghiệp, chúng ta cũng nên đi con đường toàn cầu hóa.

2 - CHIẾN LƯỢC QUỐC TẾ HÓA

2.1 M&A là chính

Đầu tư tại hải ngoại của Vạn Đạt lấy sáp nhập là chính, đầu tư là phụ. Vì sao phải làm vậy? Vì từ cuộc cách mạng công nghiệp Anh

đến nay, thị trường thế giới, đặc biệt là một số lĩnh vực thị trường chủ chốt, về cơ bản đều bị các công ty vào trước phân chia rồi. Như ngành tài chính, không thông qua sáp nhập, tự xông pha tạo dựng lại, tuy không thể nói là tuyệt đối không có cơ hội, nhưng cơ hội cơ bản là không có. Hiện nay Vạn Đạt làm lĩnh vực thể thao, quyền sở hữu, quyền phát sóng các giải thể thao thương hiệu quốc tế, cơ bản đều bị các công ty gia tộc lâu đời hoặc công ty xuyên quốc gia phân chia, chúng ta muốn nhập cuộc, chỉ có thể dựa vào việc mua lại. Có người nói trên truyền thông Trung Quốc rằng Vạn Đạt "chỉ biết mua mua mua", tôi liền hỏi anh ta, nếu không mua, anh cho tôi biết phải làm thế nào?

2.2 Liên quan đến nhau

Có người nói doanh nghiệp Trung Quốc không mua trúng, chỉ mua đắt. Nhưng trọng điểm quốc tế hóa Vạn Đạt là ở chỗ mua trúng. Thế nào gọi là mua trúng? Chúng tôi có hai tiêu chuẩn, một là có liên quan đến sản nghiệp hiện có của Vạn Đạt. Lĩnh vực Vạn Đạt bước vào quốc tế hóa đều là những thứ Vạn Đạt đang làm, bất kể là bất động sản hay văn hóa, thể thao, du lịch, đều là những sản nghiệp mà Vạn Đạt hiện đang làm. Làm vậy lợi ở chỗ chúng tôi đã có tích lũy kiến thức và dự bị nhân sự nhất định, hiểu ngành đó là thế nào. Hai là M&A xuyên quốc gia hay đầu tư dự án, Vạn Đạt đều yêu cầu những nghiệp vụ này có thể chuyển về Trung Quốc, có thể phát triển nhanh hơn ở Trung Quốc. Lấy ví dụ vụ M&A công ty thể thao, năm 2015, Vạn Đạt thực hiện phi vụ sáp nhập với Công ty WTC (Mỹ) lớn nhất thế giới, sáp nhập chưa đến nửa năm, chúng tôi đã đưa giải đấu của WTC về Hạ Môn và Hợp Phì, Trung Quốc. Trước đây giải đấu này ở Trung Quốc không ai biết đến, sau khi chúng tôi quảng bá, mọi người mới biết ba môn phối hợp là gì. Số người tham gia ba môn phối hợp này ở Trung Quốc ít vô cùng, 1,3 tỷ dân nhưng chỉ hơn 200 người tham gia. Chúng tôi quảng bá giải đấu này ở Trung Quốc, ít ra cũng thu hút được vài trăm nghìn người tham gia. Trung Quốc đang bước vào thời đại chăm sóc sức khỏe, thời đại toàn dân chạy bộ, có không gian phát triển rộng mở. Ở nước ngoài, WTC rất khó thực hiện tăng trưởng nhanh, thường thì tăng vài phần trăm là đã tốt lắm rồi, chỉ có ở Trung Quốc mới có thể thực hiện nhiều điểm tăng trưởng hơn, tốc độ tăng trưởng nhanh hơn.

3.2 Nhân tài bản xứ

Quốc tế hóa Vạn Đạt nhấn mạnh sử dụng nhân tài bản xứ. Năm

2012 khi Vạn Đạt mua lại Hệ thống rạp chiếu phim AMC của Mỹ, do AMC là kênh sản xuất và phát hành phim nên chính phủ Mỹ có hạn chế nhất định với các vụ M&A loại công ty này. Tôi đến gặp ông Lạc Gia Huy, Đại sứ Mỹ tại Trung Quốc, nhờ ông viết cho tôi một lá thư giới thiệu gửi đến chính phủ Mỹ. Đầu tiên, ông Lạc hỏi tôi, Vạn Đạt mua lại AMC, có phải định bán hàng loạt phim Trung Quốc sang Mỹ không? Tôi nói điều này không khả thi cho lắm, dù tôi có muốn bán phim Trung Quốc sang Mỹ thì cũng phải xem liệu có đông khán giả đến xem không, phim không hay, khán giả họ sẽ bỏ về ngay. Sau đó ông Lạc lại hỏi, có phải Vạn Đạt định cử người sang Mỹ quản lý không? Tôi nói sẽ không có chuyện đó, sau khi sáp nhập, các nhà quản lý cấp cao công ty đi hết, cũng có nghĩa là vụ M&A đã thất bại. Ông Lạc rất vui, liền viết thư giới thiệu cho chúng tôi, cộng thêm một số nhân tố khác, cuối cùng thương vụ Vạn Đạt mua lại AMC cũng được chính phủ Mỹ phê chuẩn.

Sau khi sáp nhập với AMC, Vạn Đạt chỉ cử sang một nhân viên liên lạc. Sáp nhập xong nảy sinh một vấn đề: Cổ đông công ty chúng tôi sáp nhập đều là công ty xuyên quốc gia tầm cỡ, người khác làm không được, Vạn Đạt dựa vào cái gì để có thể làm tốt chứ? Chúng tôi phát hiện, sáp nhập doanh nghiệp, cách quản lý tốt nhất là giữ lại đội ngũ quản lý cũ, tạo điều kiện cho họ làm việc tốt hơn. Phi vụ Vạn Đạt mua lại AMC được Trường Kinh doanh Harvard lấy làm tài liệu dạy học. Vị Giáo sư làm giáo án này đến công ty chúng tôi điều tra nghiên cứu, chỉ nói hai câu rất kinh điển. Một là mọi thứ đều không thay đổi. Vẫn là Công ty AMC, tên không đổi, đội ngũ quản lý không đổi, địa điểm kinh doanh không đổi. Hai là tất cả đều thay đổi, công ty đã có sự thay đổi sâu sắc. Không hổ danh là Giáo sư làm nghiên cứu, tổng kết rất chuẩn. Tôi từng nói, chút tư tưởng về quản trị của doanh nghiệp Trung Quốc trước đây cơ bản đều là học của phương Tây, nhưng chúng ta có ưu thế của mình về mặt ứng dụng. Điều cơ bản nhất trong quản lý là "xây dựng cơ chế", trong đó cốt lõi nhất là khơi dậy được tính tích cực của nhân viên, chứ không phải lấy cơ chế để đối đãi với nhân viên như phòng kẻ gian. Đương nhiên, tiền đề là sau khi sáp nhập, Vạn Đạt đã khiến AMC có chủ nhân thực sự. Các tập đoàn Morgan Stanley, Carlyle, Black Stone nắm giữ cổ phần của AMC trước đây đều là những công ty tầm cỡ ở Mỹ, nhưng mấy công ty cùng nắm cổ phần, hơn nữa lại gần bằng nhau, không ai làm chủ được, bây giờ Vạn Đạt là người quyết định. Khi Vạn Đạt mua lại AMC, ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu vẫn còn, việc làm không ổn định như bây giờ, chúng tôi ký hợp đồng làm việc 5 năm với đội ngũ quản lý, hơn nữa còn quy định, nếu lợi nhuận vượt

mục tiêu kinh doanh, đội ngũ quản lý và Vạn Đạt sẽ ăn chia theo tỷ lệ 1:9, mọi người liền tích cực hẳn lên, khiến công ty một năm sau thay đổi, năm thứ hai niêm yết thành công. Việc này đã khiến tôi ngộ ra một điều, đến bất cứ quốc gia nào trên thế giới sáp nhập công ty hay đầu tư, đều phải cố gắng giữ lại đội ngũ quản lý cũ, sử dụng nhân tài bản xứ, nghĩ cách khơi dậy tính tích cực của họ, đừng nghĩ đi đâu cũng cử người Trung Quốc qua.

2.3 Tiến triển quốc tế hóa

Vạn Đạt đã trở thành đại diện cho doanh nghiệp Trung Quốc, nhất là công ty tư nhân thực hiện quốc tế hóa, hơn 3 năm kể từ năm 2012 đến nay, Vạn Đạt đã đầu tư tại hơn 10 nước trên thế giới, vốn đầu tư hơn 15 tỷ USD, trong đó riêng ở Mỹ đã đầu tư 10 tỷ USD, vì thế tôi rất được đón nhận ở Mỹ. Năm 2012 khi mua lại AMC, tôi cam kết trong vòng 10 năm đầu tư ít nhất 10 tỷ USD tại Mỹ. Hôm sau một cơ quan truyền thông Mỹ đăng bài với tiêu đề: "Ông Vương, hy vọng ông giữ lời!" Chỉ 3 năm sau, năm 2015, Vạn Đạt đã đầu tư 10 tỷ vào Mỹ. Tôi bảo trợ lý của mình nói với họ, hy vọng họ đăng thêm một bài: "Ông Vương đã thực hiện cam kết trước thời hạn!" Vạn Đạt đầu tư ở Anh 1,2 tỷ Bảng Anh, có hơn 2.600 nhân viên. Tại lễ công bố toàn cầu bản tiếng Anh "Triết học Vạn Đạt" hôm qua, chúng tôi và chính phủ Anh còn đàm phán một dự án đầu tư lớn, hy vọng có thể sớm thực hiện.

Thời gian quốc tế hóa của Vạn Đạt tuy chưa lâu, nhưng nhịp bước rất mạnh mẽ, hơn nữa tiến triển cũng khá thuận lợi, nhưng tôi đã nhìn nhận sự phát triển xuyên quốc gia của Vạn Đạt từ góc độ biện chứng: chưa thất bại cũng có nghĩa là đang rất gần thất bại, trong tiến trình quốc tế hóa sau này của Vạn Đạt không loại trừ khả năng bị vấp ngã, nhưng chúng tôi có một nguyên tắc, miễn là không xuất hiện nguy cơ đường cong đảo ngược thì vẫn kiên trì làm. Thật ra dũng cảm cất bước này mới thấy, quốc tế hóa cũng không có gì ghê gớm.

2.4 Mục tiêu quốc tế hóa

Một là doanh thu ở hải ngoại tăng mạnh. Năm ngoái, Vạn Đạt đưa ra mục tiêu chiến lược mới cho 5 năm tới, đến năm 2020 thực hiện mục tiêu "2211", có nghĩa là đến năm 2020, tài sản của doanh nghiệp vượt 200 tỷ USD, vốn hóa vượt 200 tỷ USD, doanh thu vượt 100 tỷ USD, lợi nhuận ròng vượt 10 tỷ USD, trong đó hơn 30% doanh thu đến từ hải ngoại. Doanh nghiệp có nghiệp vụ

quốc tế, một loại là sản xuất sản phẩm trong nước, sau đó bán ra khắp nơi trên thế giới, như vậy chỉ có thể coi là quốc tế hóa sản phẩm; một loại là đầu tư ở một, hai nước, nhưng chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong toàn bộ nghiệp vụ, cách quản lý, kết cấu nhân sự và văn hóa doanh nghiệp đều chưa đạt chuẩn công ty xuyên quốc gia. Vì vậy, công ty xuyên quốc gia thật sự không chỉ yêu cầu quy mô doanh nghiệp phải đủ lớn, chí ít cũng vài chục tỷ USD, mà doanh thu hải ngoại tối thiểu phải là 30%. Doanh thu hải ngoại của Vạn Đạt năm nay sẽ đạt khoảng 10 tỷ USD, còn khoảng cách khá xa để đạt mục tiêu năm 2020, cần phải tiếp tục nỗ lực mới có thể thực hiện được.

Hai là trở thành công ty xuyên quốc gia hàng đầu. Vạn Đạt không chỉ trở thành công ty hàng đầu, mà còn phải thêm một từ nữa, phải trở thành công ty xuyên quốc gia hàng đầu. Nếu thực hiện được mục tiêu "2211", xếp hạng tài sản doanh nghiệp, doanh thu và lợi nhuận ròng của Vạn Đạt chắc chắn có thể đứng trong hàng ngũ top vài chục công ty của thế giới. Mục tiêu này đang khích lệ công ty chúng tôi, khích lệ cả bản thân tôi tiếp tục cố gắng. Có người nói tôi là thương gia thành công nhất Trung Quốc, rất nhiều người hỏi tôi vì sao thành công, tôi đã nói rất nhiều nguyên nhân, kỳ thực điểm cốt lõi nhất là siêng năng cần mẫn, nếu không cần mẫn thì mọi điều kiện đều không thể trở thành hiện thực. Chính vì Vạn Đạt có tầm nhìn xa rộng, nên bây giờ vẫn duy trì mức tăng trưởng nhanh, doanh thu, tài sản, lợi nhuận ròng năm 2015 tăng khoảng 20% so với năm 2014. Mọi người thấy tốc độ tăng trưởng này rất nhanh, nhưng với Vạn Đạt, đây là lần đầu tiên trong nhiều năm mức tăng rơi xuống dưới 30%. Trước đó, hàng năm chúng tôi đều duy trì tăng trên 30%, cùng với sự điều chỉnh to lớn của kinh tế toàn cầu, kinh tế Trung Quốc tiếp tục chậm lại, tốc độ tăng trưởng của chúng tôi cũng giảm xuống một chút, nhưng vẫn giữ tốc độ tăng trưởng khá nhanh, đây cũng là sự bảo đảm để Vạn Đạt trở thành công ty xuyên quốc gia hàng đầu.

Xin cảm ơn!